

LE POUVOIR D'ACHAT DES CLASSES OUVRIÈRES

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences politiques et économiques)

Présentée et soutenue le 1^{er} Juin 1935, à 15 heures

PAR

Pierre DREYFUS

JURY. { *Président* M. OUALID, *professeur.*
 { *Suffragants* } MM. LESCURE, *professeur.*
 MAUNIER, *professeur*

PARIS

PAUL KAAAN, Éditeur

72, RUE CLAUDE-BERNARD, 72

1935

THÈSE POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend ni approuver ni désapprouver les opinions émises dans les thèses, ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

LE POUVOIR D'ACHAT DES CLASSES OUVRIÈRES

THÈSE POUR LE DOCTORAT
(Sciences politiques et économiques)

Présentée et soutenue le 1^{er} Juin 1935, à 15 heures

PAR

Pierre DREYFUS

JURY. . { *Président* M. OUALID, professeur.
 { *Suffragants* } MM. LESCURE, professeur.
 MAUNIER, professeur.

PARIS

PAUL KAAAN, Éditeur

72, RUE CLAUDE-BERNARD, 72

1935



INTRODUCTION

LE POUVOIR D'ACHAT DES MASSES SALARIEES CLE DU PROBLEME ECONOMIQUE

« L'économie politique est la science qui se charge de veiller au bonheur de l'espèce humaine, et non pas une sèche chrématistique. »

(Sismondi, *Nouveaux principes*, tome I, p. 399).

La crise économique qui a éclaté, en octobre 1929, à New-York, pose devant nous des problèmes urgents et nombreux à résoudre, — il s'agit d'abord de parer aux dangers les plus pressants, de vivre aujourd'hui.

Mais l'intensité et l'étendue même du désastre amène un nombre croissant d'hommes à examiner de façon critique les notions classiques de l'économie politique.

L'examen fait, ne devront-ils pas modifier ou rejeter certaines théories sous l'influence desquelles nous vivons depuis un siècle et demi.

Ne commenceront-ils pas à croire, confrontant doctrines et expérience, que nous sommes entrés, surtout depuis la guerre, dans un monde économique aussi différent de celui du XIX^e siècle que celui-ci l'était du moyen âge.

Pendant le dernier siècle, « les nations civilisées » en étaient à s'équiper industriellement. Elles partaient de l'outillage artisanal pour atteindre le stade de l'équipement industriel. Les richesses créées par le monde artisanal du XVIII^e siècle étaient souvent insuffisantes — il y avait toujours à craindre la disette et la famine. Aussi, le problème de la création des richesses se trouvait-il dominer les précoc-

cupations de tous les économistes classiques. Certes, les crises qui se succédèrent assez nombreuses dès le début du xix^e siècle, et l'état de détresse où elles plongeaient les ouvriers industriels, amenèrent les économistes à examiner le problème des salaires. Mais la question du pouvoir d'achat que ceux-ci représentent les laissaient assez indifférents — les crises du xix^e siècle leur paraissaient, avec beaucoup de vraisemblance, être des crises passagères, de croissance, dues simplement à des mauvais calculs, rompant le parallélisme nécessaire du développement des différentes branches de l'activité économique — ils considéraient le salarié sous le jour non pas du consommateur, mais de l'outil dont il faut mesurer le prix de revient.

Tel était l'état d'esprit dominant l'Ecole classique. Mais, dès le début du siècle dernier, de vigoureuses protestations s'élevèrent en son sein même, au nom de l'humanité. Sismondi, particulièrement, réclama l'amélioration du sort des grandes masses humaines que forme la classe ouvrière et protesta contre le « laissez faire les lois naturelles pour mettre fin aux crises. »

Sismondi faisait sienne la formule de Condorcet, selon laquelle : « toutes les institutions sociales doivent avoir pour but l'amélioration morale, physique et intellectuelle de la classe la plus nombreuse et la plus pauvre. »

Son sens de la justice était blessé lorsqu'il constatait que les salariés ne participaient point à l'augmentation des richesses qu'ils avaient créée. Les uns étaient mis en chômage par l'introduction, dans les manufactures, de nouvelles machines. Les autres, les mieux partagés cependant, qui conservaient leur ouvrage, voyaient leur sort empirer avec le progrès mécanique. Les sans-travail leur faisaient une rude et involontaire concurrence. Leurs salaires baissaient ; et, s'ils étaient chargés de famille, ils étaient obligés de faire des journées épuisantes pour compenser la perte de salaire subie d'autre part.

Les inventions auraient dû apporter plus de bien-être et

de bonheur à l'humanité ; au contraire, elles la rendent, dans sa masse la plus nombreuse, plus malheureuse que jamais.

Et, il y a plus d'un siècle déjà, Sismondi dénonce le mal qui accable aujourd'hui le monde entier : « ... Nous l'avons dit d'ailleurs, mais nous croyons essentiel de le répéter : ce n'est point le perfectionnement des machines qui est la vraie calamité, c'est le partage injuste que nous faisons de leur produit. Plus nous pouvons faire d'ouvrage, avec une quantité donnée de travail, et plus nous devrions augmenter ou nos jouissances ou notre repos — l'ouvrier qui serait son maître quand il aurait fait en deux heures à l'aide d'une machine ce qu'il faisait auparavant en douze heures, s'arrêterait après deux heures, s'il n'avait pas besoin, s'il ne pouvait faire usage d'un produit plus grand. C'est notre organisation actuelle, c'est la servitude de l'ouvrier qui le réduit lorsqu'une machine a augmenté ses pouvoirs, à travailler non pas moins, mais plus d'heures par jour pour le même salaire. » (Sismondi, *Nouveaux Principes*, t. II, p. 318, note.)

Les premières critiques portées contre les théories des économistes libéraux, en matière de salaires, avec Sismondi d'abord, puis avec de nombreux autres économistes classiques, enfin et surtout avec les premières écoles socialistes, se placèrent donc, d'abord, au point de vue de l'humanité et de la justice.

Mais les difficultés du système économique présent ont démesurément grandi. La justesse des critiques d'ordre purement économiques parut plus certaine. Elles furent reprises et placées en premier lieu. C'est de ce point de vue que sont attaquées le plus durement les théories classiques des salaires.

Le problème de la production a cessé d'être au premier plan. La question la plus importante que nous ayons à résoudre actuellement est celle de la consommation.

L'équipement industriel des nations européennes et des

Etats-Unis d'Amérique a fait depuis le début du siècle des progrès plus grands que ceux accomplis au cours du XIX^e siècle entier. Ces progrès ont été rendus plus rapides grâce à la multiplication des utilisations de l'énergie électrique et du pétrole notamment. La mécanisation et l'organisation rationnelle du travail ont continué à progresser. Bien plus, des nations qui autrefois requéraient l'aide des pays les plus anciennement industrialisés ont commencé à s'équiper elles-mêmes, soit de manière à satisfaire à leurs propres besoins, soit même pour concurrencer leurs anciens fournisseurs. Cette industrialisation s'est activement poursuivie depuis la guerre, principalement en U. R. S. S. et au Japon.

L'Union des Républiques socialistes représente une masse considérable par ses richesses virtuelles, son étendue (un sixième du monde), sa population croissante. Son indice de production a marqué, en pleine crise mondiale, grâce aux deux plans quinquennaux, une avance qui l'a porté à 313,6 pour les biens de production et 197,3 pour les biens de consommation contre 100 pour ces deux catégories en 1928.

Cependant si cette industrialisation signifie la fermeture d'un grand débouché pour l'Europe et les Etats-Unis, elle tend plus à élever le niveau de vie intérieure du pays qu'elle ne représente, au moins actuellement, une concurrence fâcheuse sur les marchés mondiaux.

Le Japon, au contraire, semble diriger ses entreprises vers la conquête de pays qui, autrefois, étaient sous la domination des « Blancs ». Son industrie a fait des progrès considérables, elle aussi, en pleine crise. Elle est, en effet, équipée selon les derniers progrès de la science, car le Japon, tard venu à la civilisation industrielle, n'est pas embarrassé d'amortissement de matériel démodé. Elle est extrêmement concentrée, rationalisée ; l'organisation du travail y est très minutieuse. Enfin, ces dernières années, la dépréciation monétaire et le bas niveau de vie des salariés ont ajouté à sa capacité de concurrence.

Les exportations japonaises sont très variées et tendent à porter sur des industries de plus en plus nombreuses depuis trois ans. Pour les objets en caoutchouc, elles tiennent déjà le deuxième rang dans le commerce international, et le troisième pour la verrerie. Mais le Japon exporte aussi des textiles, de la fonte, des allumettes, de la porcelaine, des bicyclettes, des montres, des ampoules électriques, etc., surtout dans les pays riverains du Pacifique et de l'Océan Indien, mais aussi en Europe et en Amérique du Sud, et il tend à organiser et confisquer l'immense marché chinois.

Actuellement, les exportations japonaises n'égale, à vrai dire, que le quart de celles de la Grande-Bretagne ou des Etats-Unis, la moitié de celles de la France et sont égales à celles de l'Italie. Dans l'ensemble, elles ne représentent que 3 % du commerce mondial en 1933. Mais tout permet de penser qu'elles prendront rapidement une extension bien plus grande.

Enfin, d'autres pays, plus modestement, tentent, à l'abri de barrières douanières, d'établir sur leur territoire une industrie qui puisse suffire au moins en partie à leurs besoins et remédier à la chute de leurs revenus que la crise a entraînée. Tels sont la Turquie, la Perse, l'Egypte, les Indes, l'Argentine, le Canada, le Mexique, le Chili et le Pérou.

Les nations industrielles ont dû chercher sur leur propre marché intérieur un débouché qui leur fait désormais défaut à l'étranger. Et c'est alors que la question du maintien, de l'augmentation du pouvoir d'achat des masses salariées s'est trouvée portée au premier plan des préoccupations des économistes.

Pourquoi le pouvoir d'achat des masses salariées particulièrement ? C'est que l'immense progrès accompli par la technique depuis quinze ans surtout, s'est développé sous le signe de la production en série.

C'est en cette production en série que réside la caractéristique des entreprises modernes.

Les entreprises très concentrées tendent à remplacer les petites et moyennes entreprises. Leur équipement est coûteux, leurs frais généraux élevés. Mais l'organisation leur permet cependant de vendre à meilleur compte que leurs concurrents, à condition de vendre en masse.

Sur chaque objet vendu, leur profit est petit, mais le nombre d'objets vendus est considérable. L'on comprend alors que, sous peine de mort, ces entreprises soient obligées de s'adresser à une clientèle de masses : à la foule des salariés.

Certes, l'affirmation selon laquelle à la production en série, qui est le progrès parce qu'elle est bon marché, doit correspondre une consommation de masses, est une vérité première. Mais une vérité qu'il ne faut jamais perdre de vue lorsque l'on raisonne, à notre époque, sur la politique à suivre en matière de salaires.

Or c'est précisément à l'époque où les débouchés extérieurs des nations industrielles se restreignent, et lorsque la question du pouvoir de consommation des salariés passe en pleine lumière, que l'on s'aperçoit que le progrès technique semble à la fois exiger l'extension de ce pouvoir de consommation et qu'en fait il le réduit.

Le progrès technique tend à réduire la main-d'œuvre humaine et à abaisser sa rétribution, sinon d'une façon absolue, mais tout au moins relativement. Autrement dit, dans l'ensemble, le progrès technique tend à diminuer la part que le salariat reçoit chaque année sur les nouvelles richesses créées.

Et ce phénomène est particulièrement sensible depuis la guerre. C'est ainsi qu'aux Etats-Unis, un ouvrier fait en 1930, dans la fabrication des lampes à incandescence le travail que 9.000 ouvriers faisaient en 1914. La Société des automobiles Buick voit sa production multipliée par 14 entre 1920 et 1927, alors que son personnel n'augmente que de 10 % ; les chemins de fer employaient en 1920 2.160.000 salariés ; en 1930, ils n'en occupaient plus que

1.300.000, quoique l'indice des wagons chargés et du trafic ait augmenté entre temps de 7 %. L'American Engineering Council, grande association d'entrepreneurs, constata, après enquête portant sur 110 entreprises, que la production obtenue en 1923 avec 180.000 heures d'ouvriers n'en demandait plus que 124.000 en 1930. D'une façon générale, entre 1920 et 1928, la productivité ouvrière aux Etats-Unis avait augmenté de 50 % dans les aciéries, 139 % dans la fabrication du fer, 163 % dans la fabrication des pneumatiques. Dans l'ensemble, la productivité ouvrière et paysanne a augmenté, aux Etats-Unis, d'environ 35 % entre 1922 et 1925 (*Recent Economic Changes*, p. xv).

En Allemagne, compte tenu de la réduction du temps de travail, l'augmentation horaire par tête d'ouvrier atteint, selon les chiffres de recensement industriel officiels, 70 % en sept ans, de 1926 à 1933.

En Tchécoslovaquie, dans l'importante industrie de la verrerie, 8.000 ouvriers en 1923 fabriquaient 50 millions de bouteilles par an ; en 1933, 1.000 ouvriers en faisaient 100 millions ¹.

Dans les autres pays industriels, l'avance a dû être de même ordre, car ils soutenaient efficacement, notamment la Grande-Bretagne et la France, la concurrence étrangère sur les marchés internationaux. Dans certains pays, d'ailleurs, tels le Japon, le progrès a été sensiblement plus rapide encore.

Quoi qu'il en soit, l'ensemble des chiffres donnés montre clairement qu'alors même que la production augmentait, les salariés, c'est-à-dire leurs salaires et leur pouvoir de consommation, disparaissaient du marché en grand nombre.

Au sommet de la « prospérité », dans l'été de 1929, il y

1. Ces chiffres proviennent du livre de M. J. Duboin, *La grande Révolution qui vient*, dans lequel sont rapportées des statistiques officielles, de la page économique du *Peuple*, 12 décembre 1933, du B. I. T. et du rapport sur les « Recent Economic changes », fait sous la présidence du Président Hoover, en 1929, aux Etats-Unis.

avait ainsi en Europe et en Amérique 10 millions de chômeurs complets, représentant une trentaine de millions d'êtres humains sans autre pouvoir d'achat que celui que leur apportait l'assurance-chômage, l'assistance publique ou la charité privée.

Ce problème du chômage technologique apparaît depuis quelques années comme particulièrement grave.

Au cours des quatorze crises qui ont secoué le régime économique actuel depuis 150 ans, l'on a toujours assisté à une réabsorption rapide des chômeurs par des industries nouvelles.

Mais le rythme du progrès technique et de l'évincement de la main-d'œuvre est depuis une dizaine d'années bien plus rapide que les possibilités de emploi, soit que la crise ralentisse la création de nouvelles industries, soit que, désormais, les industries nouvelles, même si elles absorbent à leur origine une main-d'œuvre abondante, se rationalisent très vite et rejettent à leur tour une partie de leur personnel.

Certes, ce n'est pas seulement par la création de nouvelles industries, ou l'ouverture de nouveaux débouchés aujourd'hui fermés, que la réintégration des chômeurs dans le « circuit de la consommation » fut possible. La réduction des heures de travail progressivement effectuée au XIX^e siècle et au début de ce siècle, fut jugée nécessaire. Et cette ressource nous reste — encore que la réduction devrait être si considérable qu'elle se heurte à de nombreuses oppositions, et que même ses partisans se contentent de réclamer, en général, la semaine de 40 heures en Europe, ce qui serait très probablement insuffisant.

L'administration Roosevelt, en imposant la semaine de 36 heures ou même de 30 heures dans certaines industries n'a pu ramener le nombre des chômeurs américains de 15 à 11 millions.

Les abaissements nécessaires de la durée du travail journalier devraient être dans les temps qui viennent si fré-

quents et si importants, qu'ils apparaîtraient probablement comme choquants à beaucoup dont l'esprit, habitué aux longues et pénibles journées de labeur de la « vieille économie de disette », ne pourrait considérer comme « normal » un court temps de travail, et en tout cas n'arriverait à la conclusion nécessaire qu'alors que le progrès technique exigerait à nouveau une réduction plus grande.

Ainsi, il y a tout lieu de croire que, même si le temps réduit de la journée de travail fait disparaître le chômage partiellement, le progrès technique accompli pendant la « période de gestation » de la réforme aura créé un nouveau contingent de sans-travail.

C'est probablement la raison qui faisait dire au directeur de la N. I. R. A., le général Johnson, en un discours radiodiffusé, en janvier 1934, que *même si l'industrie revient à son niveau de 1929, il y aurait encore 4 millions de sans-travail*. Et cette opinion même est trop optimiste, aux dires de l'American Federation of Labour, qui constate, à la même époque, que, malgré l'extraordinaire violence de la crise, la mécanisation de l'industrie américaine a progressé de 1929 à 1932, de telle sorte que dans ce temps la production horaire des ouvriers industriels avait grandi de 12 %.

Il est à remarquer que, dans l'année 1933, l'indice de production industrielle de nombreux pays donna des signes de relèvement nets, et que le chômage ne diminua pas en proportion. En Grande-Bretagne, notamment, l'indice de production, au début de 1934, était, à peu de chose près celui de 1929, époque de prospérité, et il y avait 2.300.000 chômeurs (contre 2.600.000 au plus haut).

Alors que l'augmentation de la capacité d'achat ouvrière est à l'ordre du jour, un chômage permanent semble devoir s'instaurer qui la réduirait de façon permanente et sensible.

Le problème du taux des salaires n'en devient que plus important.

*
**

Le problème que le système économique présent doit résoudre est le suivant :

La production en série, signe de progrès technique, doit, pour atteindre un large public, créer non pas seulement des objets à bas prix, mais aussi des consommateurs nombreux. Les produits doivent être bon marché, mais les salaires doivent être suffisants pour permettre à une partie importante de la population de profiter de ce « bon marché ».

Mais des bas prix et des hauts salaires sont-ils compatibles ?

Les doctrines et les expériences ont cherché à donner une réponse adéquate dans deux grandes directions.

Pour certains théoriciens et certains praticiens, le bon marché de la main-d'œuvre est essentiel, et même fatal et dicté par les lois économiques. Les bas salaires entraînent les bas prix qui engendrent la prospérité, qui permettent de meilleurs salaires. Ce sont les théoriciens et les praticiens de la déflation, de la compression des salaires et des prix.

Pour les autres, au contraire, les hauts salaires seuls peuvent créer un marché suffisamment grand, qui engendrera la prospérité. Certains d'entre eux ajoutent d'ailleurs que, dans le système capitaliste les hauts salaires ne seront jamais suffisants pour supprimer les crises, lesquelles subsisteront jusqu'à ce que les salaires absorbent toutes les richesses créées par les salariés. Ce sont les théoriciens et les praticiens de l'expansion, de l'élévation des salaires.

Nous allons examiner à tour de rôle les doctrines de compression et d'expansion, puis les expériences pratiques qui leur correspondent et qui se déroulent sous nos yeux.

*
**

Mais auparavant nous voulons attirer l'attention sur le fait que toute théorie économique n'a de valeur que pour autant qu'elle tienne constamment compte de la matière humaine sur laquelle elle va s'appliquer et de ses réactions.

« L'économie politique, disait Sismondi, est la science qui se charge de veiller au bonheur de l'espèce humaine, et non pas une sèche chrématistique. »

C'est ainsi que lorsqu'il s'agit de salaires fixés au minimum d'existence, il faut considérer comme inclus dans ce minimum non seulement ce qu'impliquent les nécessités biologiques, mais aussi les nécessités sociales. Les groupes sociaux, par leur nature et leurs tendances, tendent à faire considérer certains besoins à leurs membres comme absolument nécessaires.

Et lorsqu'il s'agit de « salaires normaux », il faut encore faire leur part aux habitudes qui peu à peu se sont enracinées dans les divers genres de vie, il faut considérer les influences que les groupes sociaux les mieux partagés dans la distribution des richesses exercent sur les autres. De toutes ces habitudes, de toutes ces influences de l'augmentation générale de la richesse naissent dans l'esprit des salariés des « représentations collectives » précises, une conception par exemple des « justes salaires » qui « résulte d'un ensemble d'idées et de sentiments plus ou moins nettement exprimés et qu'une société, à un certain moment de son évolution, considère comme indispensables à sa cohésion et à sa stabilité ² ».

Toute théorie économique doit, à tout moment, tenir compte du facteur humain. Lorsque, logiquement, plusieurs solutions sont possibles, il faut nécessairement choisir celle qui avantage la plus grande masse d'hommes, ou même considérer que toute solution qui les désavantage excessivement est impraticable.

2. Cf. Picard, *Salaires en fonction des conditions économiques*, p. 26.

Adam Smith, le père de l'économie classique, disait dans la *Richesse des Nations* ³ : « Les domestiques, les ouvriers et les artisans forment la partie la plus considérable du corps politique. Mais ce qui fait le bien-être de la plus grande partie ne peut être regardé comme un inconvénient pour le tout. Une société dont la plupart des membres sont pauvres et misérables ne peut certainement être florissante et heureuse. D'ailleurs il paraît juste que ceux qui nourrissent, qui habillent et qui logent tout le corps du peuple tirent du produit de leur travail de quoi être eux-mêmes passablement bien nourris, vêtus et logés. »

Le progrès de la civilisation consiste à atteindre des couches sans cesse plus larges d'hommes, plus encore qu'à multiplier les raffinements dans un petit groupe. « Une collectivité pauvre est peu propre à devenir une société raffinée... La richesse matérielle et la richesse immatérielle sont solidaires... La création du bien-être sous sa forme la plus élevée est intimement liée à la production de la richesse matérielle ⁴. »

Une société divisée en petits groupes « riches et cultivés » et en grandes masses, relativement pauvre et frustrée des biens matériels dont jouissent les premiers, ne peut pas être une société vraiment civilisée, car cette inégalité, si elle est choquante, absorbera des énergies considérables en luttes violentes et barbares.

Et toute théorie économique doit ainsi tenir compte du facteur politique.

Certaines théories sont logiquement possibles qui sont politiquement impossibles, à cause des réactions, des bouleversements qu'elles pourraient entraîner dans les différents groupes sociaux. Et, dans ce cas, la théorie ne pré-

3. *Richesse des nations*, liv. I, chap. VIII, p. 84 de l'édition française de 1788.

4. Carlyle (cité par Halbwachs).

sente pas d'intérêt. C'est en ce sens que l'économie mérite son nom d'économie politique.

C'est sous le bénéfice de ces observations qu'il faut examiner les théories classiques ou expansionnistes et les expériences qui récemment sont venues infirmer les unes et confirmer les autres.

PREMIÈRE PARTIE

Les doctrines

A. L'ECONOMIE DE DISETTE

LES SALAIRES DOIVENT TENDRE AU MINIMUM NÉCESSAIRE A L'EXISTENCE DES SALARIÉS.

Avec les premières applications de l'énergie tirée de la houille à l'industrie et les machines à tisser le coton, une ère nouvelle, manufacturière, affranchie des réglementations corporatives s'ouvre à la fin du XVIII^e et au début du XIX^e en Grande-Bretagne, sur le Continent et aux Etats-Unis d'Amérique.

L'outillage artisanal ne fournissait les hommes en biens de toute sorte qu'assez insuffisamment. Les machines vont décupler les richesses. Mais cependant l'aiguillon de la nécessité se fait encore sentir. Aussi le système économique sous lequel s'établissent les machines doit-il être tout entier agencé de façon à stimuler au maximum l'esprit d'entreprise, la liberté d'action des entrepreneurs.

Devant les bouleversements considérables qu'entraîne la naissance de la nouvelle société économique, un renouvellement parallèle des doctrines se produit. Les théoriciens de l'époque tendent à constituer une véritable science économique décrivant les lois de l'économie politique, comme la physique décrit celles de la nature.

Le monument que ces théoriciens ont constitué est considérable et, quoique remanié au cours du XIX^e siècle et vivement attaqué dès le milieu du siècle dernier, il imprègne encore, à l'heure présente, la pensée de la majorité des économistes et influe notablement sur l'action de nom-

breux hommes d'Etat ; il importe donc de noter les circonstances dans lesquelles est née l'économie classique et les lois fondamentales qu'elle a dégagées.

Tout d'abord, il ne faut jamais perdre de vue que les grands économistes classiques avaient devant les yeux une société dont l'équipement industriel était primitif, restreint, limité à un très petit nombre de pays. Le monde dans lequel ils vivaient connaissait encore souvent des années de détresse due à la pauvreté générale. Le théoricien Turgot, qui écrivait des pages assez pessimistes sur la tendance des salaires à la baisse, avait vécu, comme ministre de Louis XVI, la famine de 1776 (année où paraissait le livre d'Adam Smith sur la Richesse des Nations). Même lorsque l'amélioration des moyens de production et des transports, ainsi que l'affaiblissement ou la disparition des réglementations étroites éloignèrent le danger de disette, l'esprit des doctrines resta marqué de la vieille crainte. Et les gouvernements agirent en conséquence. Une loi de la Restauration donne en France la plus grande liberté à l'Exécutif pour arrêter l'exode du blé vers l'étranger lorsque la nécessité s'en fait sentir.

En tout cas, l'économie classique n'a jamais envisagé qu'une surproduction générale fût possible. La question de la « recherche du consommateur » ne se posait pas comme un problème angoissant ; il fallait augmenter la production et l'augmenter toujours plus. Tel était le vrai problème.

Sans doute l'essor était quelquefois entravé par des crises et, au cours de celles-ci, entre autres phénomènes passagers, apparaissait le chômage. Mais il s'agissait là simplement de crises de croissance de mauvaise adaptation. Nous aurons à revenir sur le sujet. Qu'il suffise pour le moment de marquer une fois de plus, à l'occasion de ce qu'on appellera plus tard le problème du chômage technologique, que le développement encore peu étendu de la production a dominé les raisonnements des grands théori-

ciens. Et la tournure d'esprit que ces circonstances leur donnèrent subsiste aujourd'hui chez de nombreux économistes. Ainsi, dans l'*Histoire des Doctrines* de Gide et Rist, les protestations de Sismondi contre l'optimisme officiel à l'égard du sort des salariés sont considérées comme excessives. Les conclusions de Sismondi sont erronées, parce que, disent ces auteurs, « Sismondi est dominé dans son argumentation par la même idée fausse qui lui a fait admettre la possibilité d'une surproduction générale⁵ ».

Ainsi, les économistes raisonnent dans un monde où la production des richesses est encore très limitée, où la pénurie des biens se fait souvent sentir, où le produit que les propriétaires, les entrepreneurs et les salariés se partageront en définitive est mesuré.

La société dont les classiques décrivent les lois économiques est fondée sur la recherche du profit et la libre concurrence. L'esprit d'entreprise a pour stimulant le profit personnel, mais la recherche de ce profit va profiter à tous grâce à la libre concurrence. Celle-ci limitera les exigences des entrepreneurs. Elle les obligera à perfectionner sans cesse leur outillage et leurs méthodes sous peine de succomber dans la lutte. Elle permettra une adaptation ou une réadaptation automatique des offres aux demandes.

En effet, si le profit dans une branche d'industrie est considérable, la concurrence entre entrepreneurs y grandira, car de nouveaux entrepreneurs voudront profiter des conditions avantageuses qui y règnent. Ainsi l'offre rattrapera la demande ; les prix baisseront. L'équilibre se réalisera à nouveau.

Si, au contraire, les profits dans une branche d'industrie sont insuffisants, les entrepreneurs s'en détourneront, ou même les moins bien outillés seront détruits par la concurrence. La concurrence devenant moins vive, si la demande

5. Gide et Rist, *Histoire des doctrines économiques*, p. 213.

ne ralentit point, les profits augmenteront de façon que les entreprises qui pouvaient faire défaut naîtront. Et l'équilibre naîtra à nouveau.

Ainsi la loi de l'offre et de la demande règle toute activité économique. C'est une « loi naturelle » en ce sens qu'elle ne nécessite aucune action préalable concertée, soit de la part de l'Etat, soit de la part d'associations. Bien au contraire, elle ne peut jouer convenablement que si aucune intervention artificielle ne vient la fausser. Elle naît, comme naturellement « des actions spontanées de milliers et millions d'individus, suivant chacun leur propre chemin sans se préoccuper des autres, et sans se douter même du résultat social auquel leurs actes vont aboutir ».

La spontanéité, la rigueur des lois économiques sont marquées à tour de rôle par tous les grands économistes classiques, partisans du laisser-faire et du pur libéralisme.

Les théories qui valent pour l'économie, en général, valent dans le domaine du salaire, en particulier.

La loi de l'offre et de la demande va dominer les règles de fixation des salaires. L'intérêt de l'entrepreneur, limité au minimum par sa possibilité de faire un profit, et celui du salarié, limité au minimum par ses besoins de subsistance, s'opposeront suivant cette loi.

Le prix de la main-d'œuvre est une partie importante du prix de revient des entrepreneurs. Et dans cette économie où la préoccupation de la production l'emporte de beaucoup sur celle de la consommation, le salarié ne sera pas considéré en premier lieu du point de vue consommateur (il ne le sera même que tout à fait incidemment), mais du point de vue prix de revient. Le salarié n'est qu'une partie de l'outillage d'une entreprise. Son prix sera réglé comme celui d'une marchandise.

Telle est du moins la rigueur de la règle chez certains économistes français, post-classiques, mais dont les œuvres ne sont que l'épanouissement du classicisme économique.

Car les premiers économistes libéraux, s'ils considèrent

qu'en fin de compte les taux des salaires doivent être déterminés par l'offre et la demande, élaborent des théories des salaires tenant grand compte des réactions de la nature humaine, qui sont plus vives en ce domaine que dans les autres.

Tout d'abord, comment est déterminé le taux du salaire, son prix, sa valeur d'échange. Comme pour toute marchandise, le prix de la marchandise variera, selon l'offre et la demande, autour d'un point fixe qui est la valeur. Celle-ci est déterminée, ici comme pour les autres marchandises, par le coût de production.

C'est-à-dire que pour l'économie classique, le taux de salaire moyen sera fixé par les prix des subsistances nécessaires pour entretenir et renouveler l'outillage, ici le salarié.

Voilà une règle rigoureuse qui semble condamner les ouvriers, par suite du jeu naturel des lois de concurrence, à ne jamais recevoir de salaires que le nécessaire pour ne pas mourir de faim.

Les économistes français, même avant que la doctrine ait pris cette teinte pessimiste et sombre que devaient lui imprimer les Anglais, l'avaient noté. Turgot tout d'abord constate qu'en tout genre de travail, il doit fatalement arriver et il arrive que le salaire de l'ouvrier se borne « à ce qui est nécessaire pour lui procurer sa subsistance ».

Puis Necker insiste : « S'il était possible qu'on vienne à découvrir une nourriture moins agréable que le pain, mais qui pût soutenir le corps de l'homme pendant quarante-huit heures, le peuple serait bientôt réduit à ne manger que de deux jours l'un. »

L'Ecole anglaise va apporter des précisions à ce premier énoncé de la théorie selon laquelle les salaires tendent naturellement au « minimum nécessaire à l'existence de l'ouvrier ».

Malthus énonce la loi de population qui va dominer tou-

tes les discussions sur les taux de salaire et que vont reprendre les plus grands économistes classiques. Selon cette loi, la population du monde croît plus vite que les subsistances. Et c'est pour cela que la concurrence entre ceux qui demandent du travail se fait plus âpre et tend à ramener sans cesse le prix de la main-d'œuvre au minimum d'existence. Cette concurrence a d'ailleurs des conséquences satisfaisantes, dit Malthus, car, par les souffrances qu'elle imposera au salariat imprévoyant, elle l'amènera à restreindre les naissances. Ce qui, en fin de compte, écartera de toute la société le péril de la surpopulation.

Voilà donc désormais justifiées toutes les réductions de salaires les plus cruelles. Les employeurs qui seraient pris entre le désir d'abaisser leur prix de revient (sous l'aiguillon de la concurrence, ou dans le but d'augmenter leurs profits) et la pitié vis-à-vis de la misérable existence de la main-d'œuvre, sont désormais affranchis de tout vain combat de conscience : Le salut de l'humanité, le bien des salariés eux-mêmes exigent la diminution des salaires.

Ricardo reprend à son tour le raisonnement de Malthus dont il accepte la « loi de population ». Il constate d'abord que « dans la marche naturelle des sociétés, les salaires tendront à baisser, en tant qu'ils seront réglés par l'offre et la demande, car le nombre des ouvriers continuera à s'accroître un peu plus rapidement que ne le fera la demande ⁶ » et il conclut lui aussi à la nécessité pour les pauvres de n'avoir que peu d'enfants : « C'est une vérité incontestable que l'aisance et le bien-être des pauvres ne sauraient être assurés, à moins qu'ils ne cherchent eux-mêmes, ou que la législation ne les conduise à diminuer la fréquence des mariages entre individus jeunes et imprévoyants ⁷. »

Et Ricardo trouve une raison de plus à la limitation du taux des salaires, dans sa théorie de la rente foncière. En effet, les biens à la disposition des hommes sont divisés en

⁶ et ⁷. Cf. Ricardo, *Principes d'économie politique*, trad. fr., 1817, p. 78, 80, et suiv.

trois parts : La première va à la propriété foncière. La deuxième constitue les profits des entreprises industrielles et commerciales. La troisième sert à rétribuer la main-d'œuvre. Or, à mesure que le monde se peuple, la nécessité de cultiver des terres même peu fertiles fait hausser le prix des subsistances et ainsi la part des propriétaires fonciers tend à grandir naturellement, nécessairement. Reste la part des employeurs et des salariés de l'industrie et du commerce. « La part de l'un ne pourra augmenter dans la mesure où la part de l'autre diminuera. » C'est là un point sur lequel Ricardo insiste à plusieurs reprises. « Dans tout le cours de mon ouvrage, dit-il, dans les *Principes d'économie politique*, j'ai cherché à prouver que le taux des profits ne peut jamais hausser qu'en raison de la baisse des salaires. » Les salaires seront donc une fois de plus limités au strict minimum par suite de la décroissance des profits des employeurs, due à la hausse de la rente foncière.

Ricardo ajoute que cette limitation n'empêche pas que se produisent autour du prix naturel du travail (le minimum nécessaire) des oscillations dues à l'offre et à la demande, lesquelles peuvent être assez considérables.

Adam Smith avait noté déjà auparavant ces variations : « C'est parce que la demande du travail augmente dans les années d'abondance subite et extraordinaire que le prix du travail monte quelquefois dans les unes et baisse dans les autres⁸. »

Dans son ensemble, le taux des salaires, dit Ricardo, est maintenu au minimum d'existence. Désavantage dans la position des salaires vis-à-vis des employeurs. Mais, par contre, si la rente foncière mange peu à peu une plus grande part « du gâteau », son avance ne se fait qu'au détriment du profit.

Ceci est une remarque importante : « Les profits tendent

8. Adam Smith, *Richesse des nations*, trad. fr., liv. I, chap. VIII, p. 84 édit. 1788.

à baisser naturellement parce que dans le progrès de la société et de la richesse, le surcroît des subsistances nécessaires exigent un travail croissant et donc des salaires croissants. »

Et la hausse des subsistances ne fait pas baisser les salaires au-dessous du minimum nécessaire, — cela est par définition impossible, au moins pour une période prolongée — aussi entraîne-t-elle une hausse nominale du taux des salaires, une hausse dans le prix des objets fera hausser le prix naturel du travail, lequel baissera par la baisse des prix.

Ainsi, deuxième précision à la théorie du salaire minimum d'existence : elle n'est point incompatible avec une certaine hausse des taux de salaire.

Troisième point : Les salaires, semble-t-il, diffèrent de pays à pays. Serait-ce que la théorie du minimum d'existence est fausse ? Ricardo répond à cette question en précisant qu'il ne faut pas parler d'un minimum d'existence abstrait. Celui-ci est déterminé concrètement par l'état de la société en un temps et en un lieu donnés. Et comme cette constatation est d'un intérêt présent, à notre époque où les vieilles nations industrielles s'indignent du dumping social pratiqué par certains pays tard venus à la civilisation occidentale⁹, il faut citer ici le passage de Ricardo en son entier :

« On aurait tort de croire que le prix naturel des salaires est absolument fixe et constant, même en les estimant en vivres et autres articles de première nécessité. Il varie à différentes époques, dans un même pays, et il est très différent dans des pays différents. Cela tient essentiellement aux mœurs et habitudes du peuple. L'ouvrier anglais regarderait son salaire comme au-dessous du taux naturel et insuffisant pour maintenir sa famille s'il ne lui permettait

9. Le Bureau International du Travail a fait une enquête spéciale sur les salaires japonais par suite des protestations européennes contre le bas niveau de vie de l'ouvrier japonais (1934).

d'acheter d'autre nourriture que des pommes de terre. Et néanmoins, il paraît suffisant aux habitants des contrées où la vie est à bon marché et où l'homme n'a que des besoins modérés à satisfaire. »

La notion du minimum d'existence doit être renforcée de celle du standard, du niveau de vie normal. Ricardo constate que bien des choses constituent à son époque le bien-être du paysan anglais, et qu'on aurait regardées comme des objets de luxe à des époques reculées de l'histoire anglaise. Et bien des choses paraissent comme des objets de luxe pour le misérable fermier irlandais dont l'ouvrier anglais ne saurait se passer sans se sentir privé du nécessaire.

Voilà certes un adoucissement apporté à ce que, depuis, Lassalle appela la « loi d'airain » des travailleurs. Mais cet adoucissement est limité ; il signifie seulement, semble-t-il, qu'à travers les immenses progrès faits par les hommes dans la production des richesses, les salariés ont réussi à obtenir quelques avantages, et que lorsqu'ils en ont joui d'une façon régulière et depuis un long temps, lorsque l'habitude de leur usage est devenu une « seconde nature », les salariés ne sauraient en être privés sans souffrances aussi grandes que lorsqu'on les prive du minimum biologique nécessaire. Ces nouveaux besoins se sont intégrés entièrement dans le minimum d'existence.

Ricardo considère bien que toute hausse de salaires entraînera un excédent de bras et une rétrogradation de salaires. Mais il pense que si la hausse a pu se maintenir quelque temps, par suite des causes fortuites, une partie de l'avance pourra être conservée. Et Malthus à son tour note qu'une telle hausse peut créer dans la classe ouvrière un certain esprit de prévoyance, qui évitera justement aux salariés de se laisser aller à leur instinct aveugle. « L'amélioration soudaine de la situation du peuple peut lui donner une fierté convenable et un goût de propreté et de décence. » Comme la production industrielle est encore fort

désordonnée, si elle traverse des crises de dépression, elle atteint à certains moments un degré élevé de prospérité, et au cours des « belles périodes », la classe ouvrière plus largement rétribuée entrevera les progrès possibles et cherchera à se discipliner pour les atteindre, puis les rendre définitifs.

Il faut pousser par tous les moyens les salariés à acquiescer : « Tous les amis de l'humanité, dit encore Ricardo, doivent désirer que les classes laborieuses cherchent partout le bien-être et les jouissances légitimes. »

Les salaires sont donc ramenés normalement au « minimum d'existence », et c'est tant mieux. Car la baisse des salaires est un avertissement nécessaire aux salariés.

La hausse des salaires n'est bonne et d'ailleurs n'est possible que si l'accroissement de l'industrie est plus rapide que celui de la population. Et l'expérience qui se déroulait sous ses yeux faisait ajouter à Adam Smith que, même si le pays est riche lorsque la population croît aussi vite que la richesse, les salaires restent bas. Les Anglo-Américains voyaient leurs salaires s'élever plus rapidement que ceux des Anglais habitant cependant un pays plus riche et mieux organisé que les colonies américaines.

Lorsqu'une disette se produit, un grand nombre d'ouvriers se trouve sans emploi : c'est qu'il est impossible pour l'entrepreneur de continuer d'employer autant d'hommes au même taux qu'auparavant; il faut respecter l'avertissement donné par le jeu des lois naturelles. « Hausser les salaires, dit Smith, ce serait augmenter le nombre de ceux qui sont sans emploi. Ce serait prévenir les bons effets d'une disette modérée, qui tend à rendre le peuple laborieux, plus attentif, plus économe. »

Malthus reprend la thèse de Smith, jette un cri d'alarme, dénonce le péril qu'il y aurait à laisser subsister quelques doutes dans l'esprit des salariés, leur faisant croire qu'ils pourront élever des enfants, alors que l'afflux de main-

d'œuvre prouve qu'il y a trop d'hommes pour le progrès accompli dans la production des richesses.

Il se félicite que l'excès d'offre de la main-d'œuvre fasse baisser les salaires et empêche la disette, ou que la rarefaction des biens fasse monter les prix, ce qui incite aussi bien des salariés à se restreindre.

Mais, lorsque la disette vient, ou que l'excès de main-d'œuvre se fait sentir, il ne faut pas céder à la pression des salariés; il faut leur faire comprendre que, même si un employeur de trop bonne volonté, ou si le gouvernement, pressé par la crainte d'une sédition, voulaient hausser les salaires, cette hausse serait impossible, sans effet.

Malthus écrivait, au sortir d'une période difficile que venait de traverser l'Angleterre, après la disette de 1801, que si les salaires avaient été portés de 2 à 5 shillings, cela n'aurait en rien augmenté les ressources des ouvriers : « L'acte par lequel on transporterait à chaque ouvrier la propriété additionnelle de trois shillings n'augmenterait pas la quantité de viande qui existe dans le pays. Or, dans l'état actuel, il n'y en a pas assez pour que chacun des habitants en ait une petite portion à sa table. Qu'arriverait-il ? La concurrence des acheteurs au marché élèverait bientôt le prix de cette marchandise. Et tandis que la viande coûte à présent un peu moins d'un demi-shilling la livre, elle en coûterait 2 ou 3, en sorte que tout ce que le pays peut en fournir ne se partagerait pas entre un nombre de personnes beaucoup plus grand que dans l'état actuel des choses ¹⁰. »

Donc, tant que les biens à se partager sont rares, il est absolument vain de hausser les salaires, car on ne fera hausser que les salaires nominaux et point du tout le pouvoir d'achat général de la classe pauvre. Cependant, à propos de ce raisonnement, Malthus entrevoit une idée fort importante par laquelle, par la suite, ses propres théories

10. Malthus, *De la production*, liv. III, chap. V.

seront battues en brèche. C'est que si les prix des denrées haussent, les producteurs seront incités à en produire plus, et ainsi l'accroissement du nombre d'acheteurs donnerait une nouvelle activité au travail et à l'industrie et ferait croître le produit total du pays. Mais Malthus écarte aussitôt cette idée en répondant que « cette augmentation d'activité serait plus que compensée par l'encouragement que donneraient à la population ces richesses imaginaires ». Peut-on d'ailleurs forcer le produit du sol ? Non, la crainte de la disette, toujours présente, fait rejeter d'aussi funestes utopies : **il est impossible**, lorsque les salariés subissent une diminution de leur rétribution parce qu'ils ont crû plus vite que la production des richesses, de contrecarrer cette baisse naturelle, bienfaisante.

C'est au nom de la même nécessité que Ricardo et Malthus s'élèvent contre les lois qui viennent au secours des pauvres, imprévoyants. Toutes, elles créent de funestes illusions et font leur malheur en les détournant de prendre les mesures de restrictions des naissances nécessaires qui, seules, permettraient à leurs salaires de remonter enfin.

Leurs arguments, et surtout ceux de Malthus, sont d'autant plus curieux à connaître qu'ils ont été repris non seulement durant tout le xix^e siècle par les théoriciens « libéraux » français, mais qu'aujourd'hui encore ils s'opposent, pour partie au moins, à certains auteurs dans les critiques qu'ils adressent à l'assurance-chômage. Et cependant ces économistes chargent celles-ci de tous les méfaits dont Malthus chargeait la loi sur les pauvres.

Tout d'abord, les lois d'assistance créent « les pauvres qu'elles assistent ». Les gouvernements ont cherché à atténuer, à faire disparaître le paupérisme ; mais en soutenant les familles misérables, en leur faisant espérer un secours perpétuel, ils les encourage à avoir des enfants sans craindre pour eux la famine. Bien plus, « la quantité d'aliments qui se consomme dans les workhouses et qui s'y distribue à une partie de la société qu'on ne peut envisager

comme la plus précieuse, diminue d'autant les portions qui sans cela seraient réparties à des membres de la société plus laborieux et plus dignes de récompense »¹¹. Ces appréciations sur ceux qui ne sont pas dignes de récompense ne pourraient évidemment plus être portées à notre époque où 20 à 30 millions d'hommes cherchent en vain du travail.

Les lois sur les pauvres, surtout, ont, de l'avis de Malthus, un effet déprimant sur les salaires, car elles augmentent la demande de marchandises des assistés, alors qu'elles ne créent aucune augmentation des richesses réelles existantes. Le poids que les lois sur les pauvres font peser sur les entrepreneurs, ceux-ci chercheront à s'en débarrasser sur leurs employés. Et nous voici loin de la théorie moderne selon laquelle le *dole*, l'assurance-chômage maintient le taux des salaires en pleine crise économique, en permettant aux salariés de résister à toute pression nationale, puisqu'ils sont sûrs d'avoir toujours la ressource de l'allocation de chômage.

Les « classiques » considèrent donc que le soutien artificiel des classes pauvres par le gouvernement ne peut amener aucune hausse réelle de la masse globale des salaires, et qu'il prépare une réduction générale des salaires par un accroissement de la population également funeste à la société et aux employés en tant que tels.

L'assistance aux chômeurs par le travail n'est pas meilleure que l'autre et chaque ouvrage fait dans une *workhouse* en enlève autant aux ouvriers non chômeurs : « Pour chaque écheveau de laine que filent les pauvres de la paroisse, il ne peut manquer d'y avoir un écheveau de moins à Colchester ou ailleurs. Car il ne se vendra jamais plus de laine que le public n'en demande »¹².

L'Etat ne peut donc rien pour les classes pauvres — il

11. Malthus, *Principe de population*, liv. III, chap. VI.

12. Malthus, *Principe de population*, liv. III, chap. VI, p. 366.

faut abolir toutes les lois qui assistent les travailleurs nécessaires et les chômeurs.

L'Ecole libérale, peut-être avec des arguments un peu différents et moins nets, continue de nos jours à enseigner que l'action des Pouvoirs publics « en faveur » des salariés est inefficace, et même catastrophique lorsqu'elle empêche ces « lois naturelles » de jouer.

« L'observation prouve, écrivait encore Leroy-Beaulieu en 1922, qu'il existe pour la répartition des produits des règles naturelles qui, sous tous les climats, dans tous les pays, dans tous les temps, sous toutes les formes de gouvernement, exercent une influence analogue et échappent à l'arbitraire des lois. Celles-ci peuvent bien entraver le cours naturel des choses, elles sont impuissantes à totalement l'arrêter ou le redresser ; on l'a bien vu, toutes les fois que le législateur a voulu fixer un taux maximum et un taux minimum, soit aux profits, soit à l'intérêt du capital, soit aux loyers, soit aux salaires, soit au prix des marchandises. Des milliers de tentatives ont été faites en ce sens par des législateurs imprudents et présomptueux : elles ont toujours échoué.

» Quand elles vont contre la nature des choses, c'est-à-dire contre les conséquences du *naturel* et libre développement de l'industrie humaine pour la distribution des produits entre les différentes catégories de copartageants, les lois civiles ou pénales sont impuissantes. Elles ne peuvent être que perturbatrices, mais non effectivement régulatrices. »

C'est lorsqu'il s'agit de l'action des pouvoirs publics sur la répartition des produits que l'on doit se souvenir de la belle définition de Montesquieu : « Les lois sont les rapports nécessaires qui dérivent de la nature des choses. » (Cf. Leroy-Beaulieu, *Principes d'Economie politique*, 1922, p. 105 et suivantes.)

Il est au moins un point sur lequel toute l'Ecole libérale conserve depuis cent cinquante ans une opinion immua-

ble, c'est que le présent régime économique est basé sur des lois naturelles, et que les lois naturelles exigent l'existence de ce régime.

Pas plus que l'Etat, le « Bon Patron » ne peut forcer les lois naturelles — et ceux qui voient clair savent qu'il faut, au contraire, tenir la main aux salariés. Car tant que subsistent les lois d'assistance, sur lesquelles les ouvriers comptent en cas de malheur, les salariés dissiperont follement et de mauvaise manière les salaires un peu trop généreux qui leur auraient été alloués. C'est seulement lorsqu'ils sauront qu'ils ne doivent compter que sur eux-mêmes que les salariés pourront recevoir de gros salaires. Car, alors, ils s'efforceront d'épargner en vue de jours moins bons. Et sachant quelles difficultés leur a coûté cette épargne, ils ne multiplieront pas, sans réflexion, une abondante progéniture.

Enfin, l'action des associations d'ouvriers elle-même, et pour les mêmes raisons encore, est inefficace comme l'action de l'Etat ou des patrons, et ne peut faire hausser utilement les salaires ; la hausse forcée des salaires réduira nécessairement le nombre des salariés qui peuvent être employés.

« ... Les ouvriers des manufactures des villes ont été conduits à comploter dans le but de maintenir les salaires, et d'empêcher les ouvriers de travailler au-dessous d'un certain taux. Mais de tels complots ne sont pas seulement illégaux, ils sont déraisonnables et inefficaces. Et, si l'offre d'ouvriers dans quelque branche particulière d'industrie est de nature à faire baisser les salaires, l'acte de les maintenir de force doit avoir l'effet de priver d'occupations un nombre d'ouvriers tel, que la dépense de leur entretien égale le gain produit par la hausse des salaires. En sorte que cette hausse demeure tout à fait vaine par rapport à la masse entière des ouvriers ¹³. »

13. Malthus, *Principe de population*, liv. III, chap. VII, p. 382.

Les conceptions de Malthus furent systématisées au milieu du siècle par Stuart Mill dans sa loi du Fonds des Salaires. Selon celle-ci, le taux des salaires est déterminé par la demande des ouvriers en quête d'emploi et l'offre mesurée par la quantité de capital disponible pour entretenir les ouvriers ; cette quantité de capital disponible est le « fonds des salaires ». Ainsi, Stuart Mill se trouvait amené à conclure que les salaires variaient selon des causes entièrement indépendantes de la volonté de l'ouvrier. Et, à moins qu'elle ne pût aboutir à une augmentation du capital disponible pour les salaires, aucune intervention, syndicale ou gouvernementale, ne pouvait avoir la moindre efficacité. Comme Malthus, Stuart Mill considère donc l'action des Trade Unions comme inutile et vaine ; comme lui encore, il avertit les ouvriers qu'ils n'ont que deux moyens d'agir sur leur rémunération : la restriction des naissances, ou l'épargne. Et celle-ci était assez impossible pour une population ouvrière réduite au plus strict nécessaire.

Il est juste de dire que Stuart Mill lui-même dénonça par la suite la théorie du fonds des salaires, et admit l'efficacité de l'action syndicale en vue de la restriction, au moins momentanée, de l'offre de main-d'œuvre sur le marché.

Ce qu'il y a de juste, évidemment, dans le raisonnement de Stuart Mill, comme d'ailleurs des classiques en général, c'est que l'entrepreneur ne prend de risques et donc n'offre du travail que s'il peut faire un profit minimum. « La formation du capital est déterminée par un taux minimum du profit. » Cela va de soi dans un système dont le ressort est le profit.

Stuart Mill, d'ailleurs, comme autrefois Ricardo, arrivait à la conclusion que le profit tend à décroître, conclut que le système tombera dans une stagnation définitive, dans lequel l'industrie, la population et les salaires ne feront plus de progrès ; c'est l'Etat stationnaire.

Si toute l'école classique est d'accord pour penser que les taux des salaires doit fatalement osciller autour du minimum nécessaire à l'existence de l'ouvrier, et que seul le libre jeu des lois naturelles peut empêcher celui-ci de nourrir de fâcheuses illusions, au moins pense-t-elle que ce salaire minimum est normalement assuré à tout travailleur de bonne volonté ?

Certes, les théoriciens ne pouvaient manquer d'être frappés des crises soudaines et profondes qui arrêtaient le fonctionnement des usines. Ils connaissaient les révoltes des ouvriers chassés par les machines, ils savaient qu'en France, en Silésie, en Grande-Bretagne, à maintes reprises les salariés, qui n'avaient que leurs salaires et les secours de l'assistance publique pour vivre, chassés par les machines, avaient brisé celles-ci.

Mais tout en déplorant ces incidents, en plaignant les malheureux privés de leur gagne-pain, ils déclaraient que le chômage n'était pas un phénomène grave, ni durable surtout. Puisqu'il ne peut y avoir crise de surproduction générale, mais seulement avance trop considérable dans une branche d'industrie par rapport aux autres, le chômage n'est qu'un mal très temporaire, il ne dure que le temps de la réadaptation des branches de production entre elles ; et nécessaire, puisqu'il empêche patrons et ouvriers de continuer de se porter vers une industrie dont les possibilités sont déjà excessives.

Ces ouvriers en chômage, que deviendront-ils ? Ils seront employés dans de nouvelles industries, ou bien celle qui les employait trouvera de nouveaux débouchés et donc créera de nouveaux emplois : « La grande multiplication d'un produit en fait baisser le prix : le bon marché étend l'usage, et sa production, quoique devenue plus expéditive, ne tarde pas à occuper plus de travailleurs qu'auparavant ¹⁴. »

14. J. B. Say, *Traité d'économie politique*, Paris, 1817, t. I, p. 54.

Cette opinion était, d'ailleurs, à l'époque où écrivait J.-B. Say, confirmée par les faits. Le système économique, en effet, s'étendait peu à peu à des cercles de la société de plus en plus étendus : il n'avait pas même atteint alors complètement le marché de la moyenne bourgeoisie campagnarde, dans tous ses recoins, et surtout dans tous les pays de « civilisation occidentale ». D'autre part, la mécanisation était encore limitée à un petit nombre d'industries et elle permettait la création de beaucoup d'autres, nouvelles, et qui absorbaient une main-d'œuvre considérable d'une façon permanente, non pas seulement pour leur établissement. L'exemple le plus typique est celui de l'établissement des chemins de fer, apparus en 1825, 1832, et dont l'extension au cours du XIX^e siècle aida grandement à liquider les crises cycliques qui sévirent alors.

Mais il faut constater que cette foi dans l'extension indéfinie des débouchés, et donc de l'emploi, a subsisté jusqu'à nos jours chez les théoriciens « libéraux ».

Nous retrouvons, dans les *Principes d'Economie politique* (1917), de Colson, l'affirmation que le chômage n'est pas un mal durable, qu'il ne subsiste que le temps de « réadapter » l'économie, après une crise. Et cette affirmation est d'autant plus intéressante à noter que l'Ecole libérale contemporaine repousse les théories malthusiennes de la population et considère qu'il est faux que l'essor naturel de la population ramène sans cesse le gain de l'ouvrier au strict nécessaire. Elle cherche cependant à se défendre contre les thèses socialistes selon lesquelles la productivité croissante du travail engendre le chômage, puisque ces thèses, comme les thèses classiques, conduisent à la conclusion qu'un surnombre de travailleurs ramène périodiquement les salaires au « minimum d'existence ».

Pour Colson, comme pour Say, il est impossible de concevoir comment les débouchés pourraient être inférieurs à la production totale ; pour lui, aussi, les produits ou les services s'échangent contre les produits ou les services.

« D'où il résulte l'impossibilité de supposer qu'à aucun moment la force du travail offert puisse ne pas trouver emploi, et que l'effort productif d'un ouvrier puisse en empêcher un autre de gagner sa vie ¹⁵. » Au contraire, si une telle concurrence fait baisser les salaires, elle permet l'extension de la production, et assure ainsi le réemploi de tous les bras disponibles. Les ouvriers doivent donc laisser leurs salaires baisser ; d'autant plus qu'il s'ensuivra une baisse des prix de revient, puis des prix de vente, ce qui leur permettra de mieux vivre avec un même salaire. Les ouvriers doivent endurer patiemment les difficultés passagères des périodes de dépression. Si, dans les périodes de marasme, le chômage peut s'élever jusqu'à 8 ou 10 % de l'effectif total des salariés, c'est là une conséquence inévitable de la mobilité des affaires, et de la marche irrégulière du développement économique. L'on ne peut, à aucun moment, croire qu'un chômage permanent est possible. Non seulement les ouvriers ont un minimum d'existence assuré, mais ce minimum ne peut leur faire défaut par suite d'une trop grande concurrence entre les travailleurs. L'opinion contraire est malheureusement répandue parmi les ouvriers. Ils attribuent assez souvent la paupérisation croissante des masses à l'existence d'une « armée de réserve des sans-travail ». Certes, « il n'est pas contestable que, si cette armée de réserve existait, elle opposerait un obstacle absolu à toute hausse des salaires au-dessus de la somme strictement nécessaire pour empêcher la population ouvrière de mourir de faim ». Mais cette opinion est fausse. Les faits la démentent. Et lorsqu'une dépression passagère fait apparaître le chômage, il ne faut point chercher dans la réduction de la durée de la journée de travail ou de la productivité de l'heure de travail, un remède au mal. « C'est uniquement en régularisant la production, autant que faire se peut, et en groupant les branches d'activité qui aient le moins de chance de se ralentir en même temps. » Mais « l'envie et la paresse sont des sentiments

15. Colson, *Economie politique*, Paris, 1917, t. II, pp. 17 et suivantes.

trop naturels à l'homme pour qu'on puisse s'étonner de la facilité avec laquelle on séduit les ouvriers... en leur parlant de surproduction ». Aussi, faut-il leur répéter et leur faire comprendre qu'ils trouveront toujours un emploi et les moyens de vivre — que, s'ils en manquent, ils en retrouveront bientôt. Et que l'abaissement des salaires est salutaire car il fraye la voie à un renouveau d'activité et de prospérité industrielles.

Les thèses libérales contemporaines rejoignent donc les conclusions de l'Ecole classique. Pessimistes anglais, optimistes français considèrent le salarié comme une machine dont il faut abaisser le prix de revient, et trouvent les meilleures raisons de convaincre celui-ci que les bas salaires, seuls, peuvent assurer son bien-être. Les uns pensent que ces bas salaires sont imposés, comme fatalement, par les lois de nature. Les autres sont persuadés qu'ils sont nécessaires au bon fonctionnement du présent système économique, système qui d'ailleurs, va, malgré certaines difficultés passagères, en se développant et en enrichissant progressivement l'ensemble des hommes. Aux yeux de « l'Ecole libérale » toute entière, le salarié n'est pas encore « le consommateur introuvable » d'un monde dont l'équipement industriel s'achève ; il est le prolongement de la machine qui crée des marchandises, rares encore, et dont il faut limiter le coût de production avant toute chose.

Puisqu'en fin de compte l'ouvrier est assuré d'avoir un salaire minimum garantissant son existence, les interventions gouvernementales en la matière, non seulement ne sont pas nécessaires et sont inefficaces, mais elles sont intolérables.

L'Ecole libérale pense que, non seulement il est malaisé d'agir sur les salaires, mais encore que toute action tendant à en modifier artificiellement le taux est néfaste.

Malthus déclare, en effet, que, de même que le stimulant qui pousse les industriels à entreprendre et à risquer est le

profit, de même celui qui pousse les salariés à travailler pour leurs maîtres est la nécessité. Il ne faut pas amortir la pression de la pauvreté.

Et c'est au nom de ce principe que Malthus se dresse contre les dangereuses propositions d'un Condorcet, d'un Owen, d'un Godwin, lesquelles tendent à instaurer une société égalitaire, et même de forme communiste.

Dans une telle société, qui exécuterait les travaux nécessaires à la vie de la société entière, puisqu'il n'y aurait plus de pauvres poussés comme maintenant au travail par « l'aiguillon de la nécessité » ?

Dès que les hommes se croient affranchis de la crainte de la famine, et qu'ils ne sentent plus le prix de l'indépendance, tout est perdu.

« Si tout homme était assuré d'avoir de quoi entretenir une famille convenablement, bientôt presque tous en auraient une. » La population croîtrait plus vite que les subsistances, et la famine apparaîtrait vite.

La société « égalitaire » conduirait d'autant plus sûrement à la surpopulation et à la disette « qu'elle ferait disparaître les plus grandes causes de la dépopulation, calamités, guerres, maladies... ».

L'inégalité des conditions, la pauvreté relative des travailleurs est nécessaire. Il faut pousser les hommes au travail par l'appât des récompenses et la crainte de déchoir. L'ouvrier en chômage ne doit avoir aucun droit à l'assistance, il faut laisser la charité privée le secourir afin qu'il ressente une honte salutaire de son état misérable.

Cette argumentation, qui ne manque pas de courage, fut reprise en France par un champion de l'Ecole libérale « optimiste » qui, avec Bastiat et de Molinari, a présenté le plus nettement les thèses libérales, sous la monarchie de Juillet. Dunoyer écrit, en effet, dans sa *Liberté du Travail* (1845), qu'« il est bon qu'il y ait dans la société des lieux inférieurs où soient exposées à tomber les familles qui se conduisent mal, et d'où elles ne puissent se relever

qu'à force de se bien conduire : la misère est ce redoutable enfer ».

Voilà l'apogée de la pensée libérale théorique. Elle a d'ailleurs conservé toute sa rigueur. Leroy-Beaulieu repousse, lui aussi, l'idée d'assistance publique aux pauvres, et toute espèce de « solidarisme ». Il leur préfère la charité privée, pour des raisons qui rappellent celles invoquées par Malthus.

La charité légale ou administrative a le tort de reconnaître à l'indigent une sorte de droit contre la société. En garantissant à chacun un minimum d'existence, elle pousse à l'imprévoyance et à la fainéantise. « Elle donne une sorte de prime aux vices humains. » « La charité privée est le seul système justifiable en morale et vraiment utile en pratique. Encore faut-il que la charité se fasse avec beaucoup de discernement... elle doit éviter toutes les exagérations qui seraient de nature à rendre l'indigence acceptable à tous les âmes molles et insouciantes. » (Leroy-Beaulieu, *Economie politique*, p. 367.)

Il faut noter que ces lignes ont été écrites en 1922 et que les libéraux qui soutenaient de telles théories n'ignoraient ni la profondeur des crises modernes de surproduction, ni l'étendue du chômage, ni la profondeur des souffrances endurées par les foules de « sans travail » involontaires.

Ainsi, l'Economie politique classique raisonne pour un monde dont le grand ressort est le profit, d'une part, la nécessité, de l'autre.

Elle établit ses grands principes à une époque où le monde ressent encore à maintes reprises la pénurie des biens. Elle considère un monde dans lequel la conquête des débouchés internationaux et même nationaux est à peine commencée, et où, surtout, les besoins satisfaits par les industries nouvelles sont encore fort limités.

Elle établit donc que les prix de revient, et surtout dans ce prix de revient les salaires doivent être comprimés au

maximum ; d'ailleurs, la loi de population rend impossible les progrès des salaires réels. Cette impossibilité ne présente pas d'inconvénients : le pouvoir d'achat des salariés est d'importance secondaire, à cette époque ; bien d'autres « pouvoirs d'achat » virtuels peuvent être utilement explorés avant qu'on pense à celui des salariés. Il n'y a que des avantages à la compression permanente des salaires. L'Economie des classiques est viable, encore qu'elle soit une économie pauvre, limitée : une économie de disette.

B. L'ECONOMIE D'ABONDANCE

Dès son apparition, l'Ecole libérale subit des attaques qui, à vrai dire, ne furent d'abord que de critique négative.

Les grands classiques avaient posé comme principe que les salaires devaient être réduits au minimum. L'entrepreneur dont de gros salaires auraient réduit le profit, aurait cessé de vouloir courir des risques, ou aurait été éliminé par la concurrence s'il avait voulu relever ses prix. L'argument du pouvoir de consommation des salariés les touchaient peu parce que les biens à se partager étaient rares. La consommation, loin de faire défaut, risquait de dépasser la maigre production. Et cet état se perpétuerait toujours par suite du jeu de la loi de population.

C'est donc sur celle-ci que devaient d'abord porter les attaques. Sismondi fut le premier à contester sa valeur. Tout d'abord, dit-il, il suffit de regarder autour de soi, de raisonner sur des faits concrets, de ne pas s'enfermer dans des discussions abstraites pour voir que ni dans le passé, ni dans le présent, la population n'a atteint la limite des subsistances possibles. Et avant de se baser sur les famines passées ou les craintes hypothétiques de famines futures, il faut rechercher si les hommes ont épuisé toutes les possibilités de subsistance que la nature elle-même leur offre. En fait, nous voyons que « tous ceux qui auraient envie de subsistances n'ont ni le moyen, ni le droit d'en demander à la terre. Ceux, au contraire, auxquelles les lois accordent le monopole des terres, n'ont nullement intérêt à leur demander toute la subsistance qu'elles peuvent produire. En tous les pays les propriétaires se sont opposés et ont dû s'oppo-

ser à un système de culture qui prétendait uniquement à multiplier les subsistances et non pas à augmenter les revenus¹⁶ ». Bien avant de se heurter à la limite des possibilités physiques de production des richesses, l'on se heurtera à la limite due à notre mauvais système de propriété.

Sismondi détruit donc la théorie de la loi « naturelle » de la population. L'insuffisance des subsistances n'est pas le fait de la nature, mais de l'organisation économique. Le danger de disette peut donc être écarté si les hommes ne consentent point à subir un système économique qui les menace de famine. La loi de population peut être exacte dans un système économique fondé sur l'organisation raisonnée de la pénurie, mais elle peut disparaître dans un autre système économique.

En tout cas, dans l'état présent des choses, « la population ne dépend pas des subsistances, mais de la volonté des propriétaires qui la font augmenter ou diminuer afin de réaliser le produit net maximum ».

Et Sismondi s'élève contre ce fait, conséquence de la séparation de la propriété et du travail. C'est cette séparation que font naître la grande propriété et l'usine qui ont réduit le pauvre à se soumettre à des conditions onéreuses, et toujours plus onéreuses, sous peine de mourir de faim. Et c'est elle qui empêche le travailleur de mesurer les possibilités qu'il aura d'élever des enfants. L'artisan, autrefois, pouvait calculer son revenu, et régler en conséquence son mariage, sa progéniture. Mais maintenant le salarié, privé de toute propriété, est sans cesse exposé à se méprendre sur son revenu et à accroître une population qui ne correspondant pas à la demande du travail ne trouvera point de subsistance. L'ouvrier reçoit son seul revenu des mains du capitaliste qui l'emploie et dont il ignore les affaires — il ne connaît donc point la demande future des produits et la quantité de travail qui sera nécessaire — il n'a aucun

16. Sismondi, *Nouveaux principes*, t. II, p. 269-270; cf. aussi Gide et Rist *Histoire des doctrines*.

moyen d'exercer sa prévoyance ; et il cessera bientôt de l'exercer. « C'est au gré des capitalistes que la population s'accroît ou diminue. Toutes les fois que le travail sera demandé et qu'un salaire suffisant sera offert, l'ouvrier naîtra pour le gagner... si la demande cesse, l'ouvrier périra. »

La loi de la population n'est donc édictée que par les propriétaires fonciers et les industriels. Les bas salaires ne sont pas commandés par la pénurie naturelle des biens, mais par la pénurie organisée par le système du profit.

Cette réfutation des théories malthusiennes par Sismondi a été reprise ensuite par les socialistes. Elle est importante parce qu'elle ne réfute que le caractère naturel de la loi de population. Elle l'admet, au contraire, comme loi du régime économique actuel. Et c'est en quoi elle diffère de la réfutation qu'en font de nos jours les théoriciens du libéralisme.

Ceux-ci, et principalement les « optimistes » français ou américains, et les contemporains, rejettent entièrement la théorie de Malthus. Ils constatent qu'en fait ses sombres prédictions ne se sont pas réalisées, que, même dans certains pays, tels l'Angleterre où la population n'était que de huit millions d'habitants à l'époque de Malthus, la prospérité, l'accroissement de bien-être est allé de pair avec l'accroissement formidable de la population, et l'a même dépassé. Il en a été de même aux Etats-Unis et dans nombre d'autres pays industriels. Pour les libéraux donc, la loi de population est fausse, au moins pour l'instant. Ils sont d'autant plus satisfaits de cette constatation que la constatation contraire apporte de sérieux arguments aux thèses socialistes.

Mais il ne suffit pas de réfuter la théorie de Malthus en tant que loi naturelle, comme les libéraux se contentent de le faire. Il leur faudrait aussi la réfuter en tant que loi du système capitaliste. Or, notre régime économique, fondé sur la poursuite du profit, cesse de créer, dès que le profit

n'est plus possible — et cela, même si des multitudes d'hommes souffrent d'une disette de biens. C'est en ce sens que la loi de population reste exacte. Il se peut, dans le système présent, que le nombre de travailleurs croisse plus vite que les biens qui peuvent leur être distribués. Il se peut que la main-d'œuvre soit surabondante, chôme et soit réduite à la misère parce que les propriétaires ne créent plus (ou ne vendent plus), par suite de la disparition du profit.

Sismondi admet que, sur le terrain du système économique présent, Malthus ait raison. Et, quoique la signification de la « loi de population » soit quelque peu altérée par cette interprétation, elle n'en reste pas moins exacte en ce sens que nous pouvons voir, que nous voyons, en effet, le nombre des travailleurs être trop grand pour permettre à tous de gagner leur subsistance. Le régime capitaliste n'a pas de quoi nourrir tous les hommes, puisqu'il ne distribue de biens qu'aux consommateurs solvables. Il y a donc des hommes pour qui la loi de Malthus reste exacte.

Les bas salaires ne sont pas seulement commandés par une loi de nature ; ils sont, de plus, contraires à l'humanité, dit Sismondi, puisque les souffrances apportées aux salariés par un développement moins grand de la production que de la population ne sont pas leur fait, elles sont indépendantes de leur volonté.

L'excès de concurrence des salariés entre eux les réduit cependant à la misère, puisque, sans propriété, ils doivent se contenter du premier salaire venu, contre leur intérêt et celui des autres salariés.

Cette concurrence, due à leur erreur involontaire, les entrepreneurs en tirent avantage pour l'économiser sur les hommes, et non pas seulement sur les choses. Au lieu de rechercher la supériorité sur ses concurrents par une supériorité technique, l'entrepreneur la trouve, aisément, en rognant les salaires et en employant les femmes et les enfants à de pénibles travaux et en les faisant travailler de longues journées.

Dans ces conditions, l'excès de main-d'œuvre, que ne peuvent prévenir les ouvriers n'est point seulement cruelle, elle est aussi injuste.

« Le bénéfice d'un entrepreneur n'est quelquefois autre chose qu'une spoliation de l'ouvrier qu'il emploie ; il ne gagne pas seulement parce que son entreprise produit beaucoup plus qu'elle ne coûte, mais parce qu'il n'accorde pas à l'ouvrier une compensation suffisante pour son travail. Une telle industrie est un mal social ¹⁷. »

Sismondi ne conçoit pas un monde économique basé sur des principes différents de ceux présentement admis. Au moins, n'en conçoit-il pas le fonctionnement ; il se borne à dénoncer la misérable condition du peuple, de la majorité des hommes, à cause du fonctionnement excessif de la règle de concurrence. Celle-ci est un instrument entre les mains des employeurs. Et il avertit ces derniers : s'ils se montrent trop avides, et usent de leur possibilité d'acaparement, s'ils réduisent la population laborieuse à la misère, une surproduction ruineuse est possible.

Il faut prendre garde, dit Sismondi, qu'une mécanisation excessive, en réduisant constamment les salariés, aboutisse à créer, dans un pays donné, une nation tout entière dénuée de pouvoir d'achat, à l'exception de ceux des entrepreneurs que la concurrence aura enrichi à l'excès, et laissés seuls sur le champ de bataille de la production.

Que cherche-t-on ? Veut-on substituer des machines aux hommes, partout, et sans se soucier de savoir si ces hommes retrouvent de l'ouvrage par ailleurs ? Les « Orthodoxes », Say ou Ricardo, affirmaient que l'introduction des machines dans une industrie lui faisait faire des profits qui, investis dans de nouvelles entreprises, créaient de nouveaux emplois, ou bien ces profits, donnant à ceux qui en bénéficiaient de nouvelles possibilités d'achats, déterminaient une extension de la première industrie et un réembauchage.

17. Sismondi, *Nouveaux principes*, t. I, p.^r 92. Cf. Gide et Rist, *Histoire des Doctrines*.

Mais Sismondi contestait la possibilité indéfinie de création de nouvelles industries ou d'extension des anciennes grâce au seul profit, au seul pouvoir d'achat des « propriétaires ».

« La consommation d'un chef d'atelier millionnaire qui fait travailler sous ses ordres mille ouvriers réduits à l'étroit nécessaire ne vaut pas, pour la nation, celle de cent fabricants bien moins riches qui ne font travailler chacun que dix ouvriers bien moins pauvres¹⁸. » Cette affirmation est reprise aujourd'hui dans maints discours du Président Roosevelt.

En fait, l'on remplace les ouvriers par des machines comme si l'on désirait que le « Roi demeuré tout seul dans l'île, tournant constamment une manivelle, fasse accomplir par des automates tout l'ouvrage de l'Angleterre^{18*} » et l'on ne s'aperçoit pas que le peuple entier tombe dans le dénuement.

Qu'on ne vienne pas dire que ce que la classe ouvrière perd en salaires, elle le retrouve grâce au bon marché des produits créés par les machines. Car la perte de revenu des salariés est double : elle se produit chez les chômeurs, d'une part — et de l'autre, chez ceux qui travaillent encore et sur les gains desquels pèse de plus en plus la concurrence de la machine. Et lorsque ces derniers essaient de compenser la perte qu'ils font sur la rétribution horaire en travaillant plus longuement chaque jour, ils n'arrivent, en faisant d'épuisantes journées, qu'à augmenter encore la concurrence entre salariés et à faire baisser encore leurs salaires.

Aussi, « par suite de la séparation de la propriété et du travail, les revenus des possédants sont seuls à s'accroître ; ceux des ouvriers restent toujours au minimum » ; « par la concentration des fortunes (qui en découle) entre un petit nombre de propriétaires, le marché intérieur se res-

18. *Ibidem*, p. 358, t. I.

18*. *Ibidem*, t. II, p. 312.

serre toujours plus et l'industrie est toujours plus réduite à chercher ses débouchés dans les marchés étrangers ¹⁹ » dont l'extension n'est d'ailleurs pas indéfinie.

La mauvaise répartition des revenus est donc la cause des crises, qui sont principalement donc des crises de sous-consommation.

Voici donc le côté « pouvoir d'achat » du salaire ouvrier mis en pleine lumière. L'importance de bons salaires pour la stabilité économique vient renforcer les protestations, faites au nom de l'humanité et de la justice, contre la misère où l'on prétend réduire la classe laborieuse au nom de prétendues lois naturelles, et de la crainte excessive de la disette.

Mais quels remèdes Sismondi propose-t-il ? Il veut que l'on donne un salaire « suffisant » aux ouvriers. Ce terme est vague — d'ailleurs, tant que la concurrence talonnera les entrepreneurs, ils devront s'efforcer de toujours réduire leurs prix de revient, sur tous les chapitres de dépense. Aussi, le salaire suffisant semble utopique dans l'Economie basée sur le profit et la concurrence, que Sismondi ne propose point de remplacer par une autre.

La critique de Sismondi a cependant fait faire un pas en avant à l'Economie politique : elle permet de concevoir une économie où les revenus seraient suffisamment également partagés pour accroître considérablement le marché national. L'accroissement ainsi obtenu permettrait une production sans cesse grandie, sans crainte de défaut de débouchés. Au système de restriction de Malthus, Sismondi oppose un système d'expansion ; à la conception du salaire — élément du prix de revient — celle du salaire — élément du pouvoir de consommation.

Au fur et à mesure que grandissaient l'industrie et les richesses qu'elle créait, les explications de Sismondi sur l'origine des crises devaient apparaître plus plausibles.

19. *Ibidem*, t. I, p. 361.

D'autres théoriciens devaient donc, à nouveau, attirer l'attention sur l'importance du pouvoir d'achat de la classe ouvrière.

Mais, puisque les solutions de Sismondi pouvaient sembler inapplicables dans le système économique existant, ces théoriciens devaient être portés à chercher si un autre système n'était point concevable où la fortune et le pouvoir des uns ne tendraient point à grandir indéfiniment tandis que ceux des autres baissaient indéfiniment, entraînant des crises économiques et sociales toujours plus considérables.

Marx, le premier, fit une critique scientifique du régime capitaliste et prétendit que ses contradictions internes, ainsi que les souffrances qu'elles engendrent iraient grandissant jusqu'au jour où la classe ouvrière, par la révolution, lui substituerait un système collectiviste sans classes.

La société capitaliste tend à se diviser en deux grandes classes : celle des propriétaires des moyens de production, qui vivent de l'exploitation de ceux-ci — celles des salariés qui n'ont d'autres revenus que ceux qu'ils tirent de leur travail. (Les classes moyennes entre ces deux premières, tendent, par le jeu de la concurrence, à tomber dans le prolétariat, parce que leurs moyennes et petites entreprises ne peuvent soutenir la lutte contre les grandes entreprises, et de la crainte excessive de la prises purement capitalistes.)

Le « prolétariat » (entendu largement), démunie de propriété, pour ne pas mourir de faim, doit se louer aux entreprises capitalistes, et il doit le faire aux conditions que lui imposeront les capitalistes.

Et comment se détermine le prix du travail ? Comme celui de toute marchandise, selon l'offre et la demande, à des taux oscillant autour de la valeur, du prix naturel de la marchandise, c'est-à-dire de son prix de revient, de son coût de production. Autrement dit, le prix que le capitaliste versera au salarié pour son travail sera celui des objets

que la nature ou les habitudes historiques et sociales font considérer comme un minimum d'existence. Marx indique plus nettement que Ricardo encore ce en quoi consiste le minimum d'existence — il le divise en minimum physique, qui est sa limite suprême « c'est-à-dire que, pour subsister, il faut que la classe ouvrière reçoive les moyens de subsistance pour vivre et se multiplier », et en minimum social qui varie de pays en pays et d'époque en époque et qui est compressible à l'infini, malgré les souffrances que cette compression représente pour l'ouvrier.

Mais Marx va ajouter à la notion du « prix de travail » déjà élaborée par Ricardo et les autres classiques, une très importante précision : ce que le capitaliste achète au prolétaire, ce n'est pas simplement son travail, c'est, plus exactement, sa force de travail, toute sa capacité de travail pour le temps du contrat. Or, « cette force de travail est intimement liée à la personne de l'ouvrier, elle en est inséparable, et les frais de production de celle-ci coïncident avec ses frais de production à lui ».

Ainsi, le capitaliste, en payant le prix nécessaire à la simple reproduction des forces de l'ouvrier, obtiendra le droit de consommer toute la force de son salarié. Or, la marchandise force de travail a une particularité que n'a aucune autre marchandise : elle peut créer plus de richesse qu'elle n'en consomme, elle est source de plus de valeur qu'elle n'en possède elle-même. Et c'est là l'intérêt que le capitaliste trouve à embaucher de la main-d'œuvre : il la fera travailler un nombre d'heures donné pendant lequel l'ouvrier produira l'équivalent de ses frais d'entretien, puis il le gardera au travail un autre nombre d'heures pendant lesquelles l'ouvrier produira encore de la valeur que le capitaliste confisquera : l'ouvrier devra se soumettre à cette exploitation, accepter cette spoliation parce qu'il s'est vendu au capitaliste, qu'il a mis pour un temps donné sa force à la disposition du propriétaire des moyens de production : et il n'avait le choix que d'agir ainsi ou de mourir de faim.

Il y a spoliation, parce que toute la richesse produite a été produite par le travailleur soit présentement, soit autrefois. La richesse, en effet, n'est que le produit de profits anciens accumulés à la suite de spoliations semblables. Toute valeur vient du travail.

Et cette spoliation va croissant : « Dans l'état actuel de la production, la force de travail humaine ne produit pas seulement en une journée une valeur plus grande que ce qu'elle possède et qu'elle coûte elle-même, à chaque nouvelle découverte scientifique, à chaque nouvelle invention technique, cet excédent de sa production quotidienne s'accroît au delà des frais journaliers et, par conséquent, la partie de la journée de travail pendant laquelle il est obligé d'offrir son travail au capitaliste sans être payé augmente ^{19*}. »

Quelle que soit l'injustice de l'opération, ce n'est pas seulement elle qui condamne le système; c'est l'absurdité économique qu'elle produit, ce sont les contradictions qu'elle engendre et dont le capitalisme ne peut sortir.

Car, dans notre société, nous voyons d'un côté les propriétaires des moyens de production s'adjuger toutes les richesses créées et, d'autre part, les salariés qui ne touchent que de quoi vivre ; et le nombre des « propriétaires » par le moyen de la concurrence et des crises va sans cesse en diminuant. Les progrès techniques qui se multiplient avec rapidité accusent la contradiction, le rendement humain chaque jour plus grand accumule d'un côté des richesses incommensurables et un excédent de produits que les capitalistes peuvent, de moins en moins, absorber, et de l'autre une grande masse d'hommes incapables d'acheter, de consommer donc.

De cette construction de Marx, à propos de la vente de la « force de travail » et de la « plus-value » nous devons tirer une nouvelle notion du salaire : l'on a d'abord parlé de hausse ou de baisse des salaires en se référant simple-

19*. *Travail salarié et Capital*, préface d'Engels, p. 14-23, Editions Soc. intern.

ment à la somme de monnaie que les ouvriers reçoivent pour leur travail. Puis on a précisé : Les salariés peuvent avoir reçu une plus grande somme d'argent, leur salaire nominal peut avoir grandi, et cependant, en réalité, leur rétribution a pu baisser en même temps, — c'est ce qui se produit si le prix des biens nécessaires à l'existence des ouvriers a haussé plus que les salaires nominaux, — l'on est donc arrivé ainsi à une deuxième notion du salaire : le salaire réel, qui mesure réellement la capacité d'achat des ouvriers, et qui s'obtient en rapprochant salaire nominal et coût de la vie. Enfin, avec Marx, l'on arrive à une troisième notion, celle du salaire qu'il appelle « relatif » et qui s'obtient par le rapprochement du salaire réel et de la productivité ouvrière — il peut se faire que, dans une période donnée, le salaire réel hausse, mais si, dans la même période, la productivité ouvrière a haussé davantage, la part des ouvriers dans les richesses humaines aura diminué.

Peut-on dire d'un ouvrier qui, en 1935, touche un salaire double de celui qu'il touchait il y a 50 ans, qu'il est plus riche que l'ouvrier d'il y a 50 ans ? Non, car la richesse est une notion relative, — et cette relativité est aussi bien d'ordre psychologique qu'économique. La richesse se mesure par rapport au degré de civilisation où en est arrivé la société où l'on vit : l'on a beau posséder plus que ses arrière-grands-parents, l'on peut cependant être plus pauvre qu'eux si les développements de la civilisation vous échappent en plus grand nombre qu'ils leur échappaient à eux.

Tel ouvrier de 1935 est riche par rapport à l'ouvrier de 1810 parce qu'il peut acheter plus de biens avec son salaire, qui est pauvre par rapport au reste de la population vivant en 1935 parce que les développements de la civilisation ont créé de nouveaux besoins aux hommes. L'ouvrier américain de 1935 est sans doute plus riche que l'ouvrier japonais de 1935, mais il est incommensurablement pauvre et dénué comparé aux rois industriels de son pays.

Si les salaires dans une période donnée n'ont pas augmenté autant que les profits, si leur part dans les produits en général a baissé, l'on doit dire que l'ouvrier, dans cette période est devenu plus pauvre — « quand le profit augmente, c'est comme si le salaire avait diminué, puisque le salarié a une moindre part à la répartition générale »²⁰. Et nous pouvons noter tout de suite quelle est la loi générale réglant la hausse et la baisse des salaires et des profits dans leurs relations réciproques : « ils sont en rapport inverse. La part du capital, le profit, monte dans la mesure même où la part du travail, le salaire, baisse, et inversement. Le profit monte dans la même mesure où le salaire baisse, il baisse dans la mesure où le salaire monte »²⁰.

Dans notre société, au fur et à mesure de l'augmentation de la productivité ouvrière, des progrès techniques, le salaire relatif baisse, la capacité d'achat relative de la classe ouvrière baisse, car le profit capitaliste s'accroît plus que les salaires réels, même si ceux-ci marquent une progression.

Mais à l'intérieur même du système capitaliste, Marx admet-il, comme Sismondi, que les salaires doivent hausser ? estime-t-il, au contraire, avec Ricardo, Malthus, etc. que les salaires sont toujours et nécessairement ramenés au strict minimum d'existence ?

Certes, il constate tout d'abord que l'évolution naturelle du capitalisme tend à restreindre toujours la part de l'ouvrier. « Plus le capital producteur s'accroît, plus la division du travail et l'emploi du machinisme prennent d'extension, plus la concurrence gagne parmi les ouvriers et plus leur salaire se resserre », et lorsque le capital s'accroît rapidement (en fait, il s'accroît selon un rythme de plus en plus accéléré au xix^e siècle et au début du xx^e), la concurrence ouvrière grandit infiniment plus vite encore — ce qui signifie que les moyens de subsistance, les offres

20. Marx, *Travail salarié*, Bibl. marxiste, p. 47.

d'emplois diminuent pour la classe ouvrière dans une proportion plus grande — et pourtant si le capital ne s'accroissait pas rapidement, la situation des salariés serait encore pire.

La concurrence entre ouvriers augmente avec une croissante division du travail (machinisme, rationalisation, organisation technique meilleure du travail), chaque ouvrier peut faire le travail que faisaient dix ouvriers, et le salaire diminue car (et Sismondi l'avait déjà noté) pour conserver la même masse de salaire, on travaille plus d'heures — et le travail, devenu plus simple fait naître la concurrence d'ouvriers non qualifiés, de femmes et d'enfants. Et à chaque crise capitaliste des couches supérieures de la société un grand nombre d'hommes seront précipités dans le salariat : « il s'y précipite une masse de petits industriels et de petits rentiers qui n'ont rien de plus pressé que de lever les bras à côté de ceux des ouvriers. C'est ainsi que la forêt de bras qui se lèvent pour demander du travail se fait de plus en plus épaisse, et ces bras eux-mêmes de plus en plus maigres. »

L'évolution du capitalisme fait naître une armée industrielle de réserve, une troupe toujours accrue de chômeurs qui feront baisser les salaires, par leur seule présence.

Est-ce à dire que Marx accepte la théorie de Malthus, qu'il considère que les salariés n'ont qu'à subir un sort misérable que leur impose une loi naturelle économique, que leurs associations sont inutiles.

En aucune manière : des lois de la surproduction, comme d'ailleurs celle qui devait plus tard être systématisée sous le nom de théorie du « fonds des salaires », lui apparaissent comme essentiellement relatives, comme inhérentes au seul système capitaliste.

La classe ouvrière doit profiter de chaque instant favorable pour arracher au capitalisme une partie de sa plus-value et pour résister à tout abaissement de son niveau de vie. Les taux des salaires, sous l'effet des circonstances

qui font varier l'offre et la demande, oscillent en hausse et en baisse autour du « prix naturel », comme les prix de toutes marchandises.

Les ouvriers doivent lutter pour de « hauts salaires » en période de prospérité, afin d'obtenir au moins dans l'ensemble un salaire moyen, sinon ils auraient tous les inconvénients de l'état d'esclave sans même en avoir la sécurité.

Ces hauts salaires d'ailleurs ne feraient qu'entraîner une baisse générale du taux des profits, mais seraient sans effet sur les prix moyens des marchandises, c'est-à-dire de leur valeur : c'est ce qu'explique le raisonnement suivant ²¹ : « Si de la valeur d'une marchandise nous retranchons la valeur qui restitue celle des matières premières et des autres moyens de production consommés, c'est-à-dire si nous retranchons la valeur qui représente le travail passé qu'elle contient, la valeur restante sera réduite à la quantité de travail qu'y a ajoutée l'ouvrier occupé en dernier lieu. Si cet ouvrier travaille douze heures par jour, et si douze heures de travail se cristallisent en une somme de 63 shillings, cette valeur additionnelle de 6 % est la seule valeur que son travail aura créée. Cette valeur, déterminée par le temps de travail, est le seul fonds d'où l'ouvrier ainsi que le capitaliste puiseront respectivement leurs parts ou dividendes, la seule valeur qui soit répartie en salaire et en profit. Il est clair que cette valeur elle-même n'est pas modifiée par le rapport variable suivant lequel elle peut être partagée entre les deux parties. Il n'y aura rien de changé non plus si au lieu d'une journée de travail nous en mettons 12 millions par exemple.

» Le fait que du travail bien payé puisse produire de la marchandise bon marché et du travail mal payé de la marchandise chère perd donc son apparence paradoxale. Il n'est que l'expression de cette loi générale que la valeur d'une marchandise est déterminée par la quantité de travail incorporée en elle, mais que cette quantité de travail dépend

21. Marx, *Travail salarié*, Bibl. marxiste.

exclusivement des forces productives du travail employé et varie, par conséquent, avec chaque modification dans la productivité du travail. »

Hauts salaires ne signifient donc pas marchandise chère, mais moindres profits. Ils ne font varier que les rapports des parts du Salarial et du Patronat.

La lutte syndicale est donc utile, nécessaire pour conserver aux salariés leur salaire moyen. Mais cette lutte ne va pas à l'encontre de la loi des salaires. Au contraire, elle ne fait que l'appliquer, grâce à la crainte que les Syndicats inspirent au Patronat. Leur efficacité est évidente : il suffit de comparer les salaires des professions où les Syndicats sont puissants et de celles où ils sont inexistants.

Mais la revendication syndicale du « juste salaire » est tout à fait insuffisante (de même que les « Bons Salaires » de Sismondi sont utopiques), car le capitaliste cessera de faire marcher « Ses » moyens de production s'il n'y trouve pas un profit convenable, — et c'est précisément ce profit injuste qui est cause de la misérable condition ouvrière et du déséquilibre économique croissant. Ce n'est pas tant le « salaire inférieur » qui amène la dégradation de la classe ouvrière, « cette dégradation (continue, progressive) consiste dans le fait que la classe ouvrière, au lieu de recevoir le produit intégral de son travail, doit se contenter d'une partie, de la partie que l'on appelle le salaire. Le capitaliste empêche le produit tout entier parce qu'il possède les instruments de travail, et il s'en sert pour payer les salaires du travail. »

Tout ce que le salarié peut espérer, dans la société présente c'est que les profits du capital soient plus grands, pour que les miettes du festin qu'il ramasse soient plus abondantes.

Le déséquilibre ira croissant avec le progrès technique jusqu'au jour où les masses exploitées déposséderont les capitalistes et où les moyens de production étant devenus propriété collective les travailleurs recevront le produit

intégral de leur travail, directement, ou indirectement par l'augmentation de la richesse collective. Ce jour-là, il n'y aura plus qu'une classe dans la société, et la surproduction qui caractérise la société capitaliste aura disparu parce que, plus la production sera grande, plus la consommation le sera aussi ; il n'y aura plus de « propriétaires » qui limitent la production dès qu'elle n'augmente plus leurs profits même si les masses laborieuses meurent de faim. La production pourra être aussi grande que les possibilités de la consommation naturelle et non seulement de la consommation solvable. A l'économie de restriction de disette du capitalisme, les travailleurs substitueront l'économie expansionniste, l'économie d'abondance du socialisme.

D'autres théoriciens que K. Marx ont reconnu l'importance de la capacité de consommation des masses laborieuses, mais ils ont cherché à résoudre le problème des crises de surproduction sans sortir du capitalisme. De nombreuses tentatives doctrinales ont été faites en vue de concilier le système économique basé sur le profit de la concurrence et l'attribution aux ouvriers d'une part suffisante de richesses. De là sont nées les théories des hauts salaires, du crédit à la consommation ouvrière, du complément social des salaires.

Avant que fussent nées les différentes théories des « hauts salaires », bien des auteurs, et des plus « classiques », avaient noté que des salaires misérables ne permettent pas toujours les plus grands profits, et avaient incité les employeurs à ne pas mesurer à l'excès la rétribution de la main-d'œuvre.

« La récompense libérale du travail, dit Adam Smith, augmente aussi l'industrie du simple peuple. Le salaire du travail excite l'industrie, qui, comme toute autre qualité humaine, se perfectionne en proportion de l'encouragement qu'elle reçoit. Une subsistance abondante augmente la force corporelle de l'ouvrier, et le doux espoir d'améliorer sa

condition et peut-être de finir ses jours dans l'aisance l'amène à tirer tout le parti possible de sa vigueur. Aussi voyons-nous que, dans les endroits où le salaire est haut, les ouvriers sont plus actifs, plus diligents, plus expéditifs que dans ceux où il est bas. » ²² « Que les hommes en général travaillent mieux quand ils sont mal nourris que quand ils le sont bien, quand ils sont abattus que quand ils ont le cœur léger, quand ils sont souvent malades que quand ils se portent bien, c'est ce qui n'est pas fort probable » ²².

Et cette remarque de bon sens d'Adam Smith n'a pas été faite seulement par des économistes : Tocqueville, dans sa *Démocratie Américaine*, nous apprend que l'industrie, florissante dans les Etats du Nord de l'Union, où la main-d'œuvre était libre, rare et chère, était languissante dans les Etats du Sud, où elle était esclave, maltraitée et non payée. Ainsi, dit-il, la main-d'œuvre bien rétribuée est loin d'être la plus chère, et si les propriétaires d'esclaves ne craignaient point pour leurs droits politiques, ils se seraient aisément et rapidement déterminés à affranchir leurs nègres.

Ainsi, le premier argument en faveur des hauts salaires fut celui du meilleur rendement pour un meilleur traitement. Et cet argument reste actuel, car il joue un rôle important parmi l'ensemble de raisons que les ouvriers peuvent se faire que grâce à l'augmentation continue du journée de travail moins épuisante, en faveur de la « semaine de 40 heures ».

Mais l'argument capital en faveur des hauts salaires est celui de la nécessité d'augmenter le pouvoir de consommation des masses. Et ces masses sont constituées principalement par les ouvriers. Ils n'ont pour revenus que leur salaire, et ils sont par millions « acheteurs d'articles à bas prix » alors que ceux dont les revenus consistent en bénéfices et en dividendes ne sont que des milliers, et sont ache-

22. A. Smith, *Richesse des nations*, liv. I, chap. VIII, p. 84 (1788) et 89.

teurs d'articles de qualité. Les premiers représentent le gros de la clientèle sur le marché de la production massive. Les autres ne peuvent y voir qu'une influence relative n'étant pas assez nombreux, quand même ils ne préféreraient pas les denrées coûteuses auxquelles ils peuvent prétendre » — or, à notre époque d'entreprises gigantesques, fabriquant en masses, il faut, pour qu'un marché de masses existe, une très large dissémination du revenu national.

Si les salaires sont bas, une quantité plus petite de revenu sera consacrée à la consommation, une quantité plus grande à des dépenses d'outillage. Car, que feront les milliers d'hommes qui touchent des dividendes avec leur abondante richesse ? ils ne la consommeront que pour une petite part, et investiront le reste, ou alors ils thésauriseront ou se livreront à de malsaines spéculations boursières qui faussent l'image de la situation économique véritable.

Le pays qui était le mieux préparé à élaborer et à appliquer cette théorie « expansionniste » des hauts salaires est les Etats-Unis d'Amérique. Et aux Etats-Unis, il est significatif que ce soit un chef d'une industrie produisant en masse et en série, Ford, qui en soit devenu le promoteur.

Le Fordisme recherche la croissance continue de la richesse grâce à l'abaissement des prix de revient. Cet abaissement ne peut être obtenu qu'en étalant les frais généraux sur un nombre croissant de ventes. Ces ventes ne peuvent se faire que grâce à l'augmentation continue du pouvoir d'achat des masses salariées, c'est-à-dire grâce à la hausse continue des salaires.

« C'est une des lois fondamentales des affaires, dit Ford, (*Le Progrès*) que d'augmenter les salaires doucement, mais d'une façon continue, et sans jamais les réduire. » La nécessité où l'industriel se trouve d'augmenter légèrement, mais constamment les salaires l'obligera à faire des progrès techniques qui abaissent ses prix de revient.

Le secret de la prospérité, dit encore Ford, c'est de savoir fabriquer en série non seulement des marchandises, mais

aussi des consommateurs. Et ceci ne peut être obtenu que par les hauts salaires. Ceux-ci ouvrent de nouveaux marchés intérieurs, ce qui permet une baisse des prix — qui entraîne à son tour une nouvelle augmentation du pouvoir d'achat des masses — il faut que l'industrie s'efforce de tirer de ses opérations des revenus de plus en plus grands pour tous ceux qui travaillent pour elle.

« Si les marchandises de première qualité qui répondent à des besoins réels ne se vendent pas en quantités toujours grandissantes, alors la difficulté réside dans un pouvoir d'achat insuffisant. » Comment résoudre la crise ? par l'abaissement des prix, mais la dernière chose à faire est de réduire les salaires. Certes, les frais de main-d'œuvre doivent être maintenus bas, mais le seul moyen infaillible d'y parvenir est de tenir hauts les salaires. »

La crise, dit Ford, est une sommation faite à l'industriel d'avoir à améliorer sa technique.

Le Fordisme a profondément pénétré les Etats-Unis, et cela avant même que l'administration rooseveltienne prenne le pouvoir. C'est ainsi que nous pouvons lire dans le rapport Davies, de l'administration du travail, en 1927 : « Quel que soit le nombre de ses habitants, nous savons qu'aucun pays à salaires bas n'est prospère et nous avons aussi prouvé par des chiffres et des faits qu'aucune industrie à salaire bas aux Etats-Unis n'est actuellement prospère. Aucune partie du pays où prévalent des salaires bas n'est actuellement aussi prospère que les parties où prévalent les salaires hauts. »

A certains intervalles, la doctrine officielle constate aux Etats-Unis, quoique dans des circonstances toutes différentes, les mêmes faits qu'avait déjà observés Tocqueville.

Et voici l'explication que fournit cette même doctrine officielle, en 1928 : « Aucune industrie ne peut prospérer si elle ne paie pas de hauts salaires parce que c'est en grande partie sur les ouvriers que les grandes industries de base et l'agriculture doivent compter pour vendre et faire con-

sommer leurs produits. Il y a aux Etats-Unis 43 millions d'individus exerçant un travail rémunéré : plus de 25 millions sont des salariés. Nous devons veiller à ce que tous reçoivent un salaire suffisamment élevé pour maintenir l'activité industrielle. »

La doctrine fordiste considère avec beaucoup de mépris les théoriciens des bas salaires et leurs tenants : « Il ne viendrait jamais à l'esprit d'un de ces patrons, dit Ford, que les salaires sont autre chose que des frais onéreux qui grèvent la production. Les Européens sont encore aujourd'hui imbus de cette mentalité primitive »... et encore : « Le système qui établit les salaires sur le coût de la vie n'est qu'une méthode pour permettre un genre d'esclavage en pratique. C'est un système illogique, car le train de vie dépend dans une large mesure des salaires qu'on paie. »

Les bas salaires sont donc doublement néfastes pour les capitalistes ; la pratique de louer des hommes parce qu'ils sont bon marché ruinerait une entreprise aussi vite que l'achat de matériaux effectué uniquement parce que leur prix est bas.

Les « Européens » qui ne comprennent pas que la crise est une sommation d'avoir à augmenter le pouvoir d'achat des masses par le progrès technique, cherchent à abaisser leur prix par la méthode paresseuse des réductions de salaires, sans s'apercevoir qu'ils ne font qu'aggraver les causes de la crise.

Nous voilà donc bien loin des théories malthusiennes et classiques. La production étant devenue intense, le problème de la recherche des consommateurs étant passé au premier plan, il faut à tout prix augmenter le pouvoir d'achat ouvrier.

« Les hauts salaires » n'ont pas d'ailleurs été préconisés seulement sous la forme directe.

La consommation ouvrière a été stimulée au moyen des ventes à crédit. Le crédit à la consommation et non plus seulement à la production a pris une extension extraordinaire aux Etats-Unis.

En Europe, l'amélioration des salaires a été cherchée plutôt dans les compléments « sociaux » du salaire, salaires, sursalaires, prestations patronales, ou de l'assistance et de l'assistance sociale, dans l'abaissement de prix des prestations des services publics les plus nécessaires. En un mot, c'est par l'application de la doctrine « solidariste » qu'en Europe les salaires se sont trouvés soutenus et complétés.

Mais il est vrai que la doctrine solidariste, si elle a des effets certains au point de vue de l'augmentation de la capacité de consommation ouvrière, a été bien plutôt conçue dans un esprit social qu'économiste.

Enfin, l'on a pensé détourner le danger de déséquilibre capitaliste prédit par Marx, en associant les salariés à la fortune des entreprises capitalistes.

Il faut écarter immédiatement les formes ordinaires d'« association » telles que le « tant pour cent » aux salariés. Car ce « tant pour cent » est calculé d'avance, selon les probabilités raisonnables, de façon à correspondre à peu près à un salaire moyen. Et il est clair que s'il devenait pendant un temps prolongé trop inférieur au minimum raisonnable, il ne se trouverait plus de travailleur pour l'accepter, de même que s'il était beaucoup supérieur à un salaire « normal », le patron changerait de système ou renverrait son salarié, pour en prendre un à gages fixes, qui lui reviendrait moins cher.

Mais on a prétendu associer plus complètement le salarié à l'entreprise soit par le moyen de la coopérative de production, soit par l'actionnariat ouvrier.

Les applications de ces systèmes ont été très nombreuses et variées dans les principaux Etats européens surtout. Mais c'est en France, principalement, que ces pratiques ont été systématisées en un véritable corps de doctrines — par exemple dans les théories mutuellistes du milieu du siècle dernier.

Mais, pour écarter une longue exposition des systèmes

mutuellistes, lesquels, malgré de nombreux encouragements de toutes sortes prodigués par les « patrons philanthropes » ou par les gouvernements à tendances « sociales » n'ont donné que de pauvres résultats, donnons ici la critique que Rossi en avait faite il y a cent ans, et que Marx a reprise à son tour.

Rossi fait remarquer que la dépendance du salarié vis-à-vis du patron vient de son besoin de ressources immédiates : « Le fabricant ne paie à l'avance à l'ouvrier sa part de produit que parce que celui-ci ne peut en attendre la vente ; si l'ouvrier pouvait se subvenir jusqu'à la vente du produit, il pourrait ensuite faire valoir sa part en tant qu'associé — ce n'est pas par hasard que la part de l'ouvrier a justement la forme du salaire, c'est le résultat d'une spéculation, d'un acte spécial qui joue à côté d'un processus de production et qui ne forme pas nécessairement un élément constitutif de celui-ci. Le salaire n'est pas un fait indispensable de la production. Il peut disparaître dans une autre organisation de la société. »

Et Marx ajoute : « Toute cette plaisanterie aboutit à ceci : si les ouvriers possédaient assez de travail accumulé (c'est-à-dire de capital) pour ne pas être obligés de vivre directement de la vente de leur travail, la forme du salaire disparaîtrait, c'est-à-dire si tous les ouvriers étaient en même temps des capitalistes, ce qui revient donc à présupposer le capital et à le maintenir sans son antinomie nécessaire, le travail salarié, sans lequel il ne peut subsister » (Marx, le *Travail salarié*, annexe, p. 73, bibl. marxiste.)

Les théoriciens libéraux sont généralement d'accord pour dire que l'actionnariat ouvrier ne saurait supprimer le salariat. Leroy-Beaulieu en donne, aussi, pour principal motif, la nécessité où se trouve l'ouvrier de recevoir sans délai l'argent nécessaire à ses dépenses quotidiennes. L'ouvrier préfère de beaucoup, même lorsqu'il possède une petite épargne, une rémunération forfaitaire régulière, donnée

d'avance, de son travail, à une association avec l'entrepreneur.

Leroy-Beaulieu ajoute que l'aléa même de l'entreprise empêche également une telle association : « L'ouvrier n'a pas conçu l'entreprise, il est généralement incapable de la concevoir, et même de la contrôler ; il ne connaît pas non plus l'importance des charges qui la grèvent, ni l'extension de ses débouchés. Il aurait donc tort d'être trop confiant et de faire dépendre sa rémunération du produit éventuel et définitif » (*Economie Politique*, p. 166 et suivantes.)

Cette deuxième raison est d'ailleurs moins bonne que la première, car l'incapacité ouvrière peut être rémédiable, au moins dans une certaine mesure, et pour certaines catégories de travailleurs. Ensuite parce que l'ouvrier subit quand même l'aléa : il voit son salaire baisser si l'entreprise ne fait pas les profits escomptés ; il tombe en chômage si la gestion patronale ou les circonstances générales ne lui permettent point de résister aux concurrents et aux crises. Enfin, l'argument d'ignorance et d'incapacité de contrôle vaut souvent pour les actionnaires eux-mêmes, à notre époque de grandes sociétés anonymes.

Mais le premier argument suffit. Il est avancé par les doctrines les plus opposées. Il est donc inutile d'insister sur les théories qui pensent pouvoir améliorer la condition des salariés et faire disparaître les contradictions capitalistes au moyen de l'actionnariat ouvrier. Au reste, depuis l'essai qui en fut fait, il y a cent ans, par la maison de textiles Dollfus, à Mulhouse, la France a eu de multiples occasions de se convaincre de l'inefficacité du système.

C'est pourquoi la loi du 26 avril 1917 sur l'actionnariat ouvrier n'a eu aucun retentissement — de même la loi du 9 septembre 1919 sur les mines qui a prévu un système de participation ouvrière aux superbénéfices, laissé aux salariés le choix entre un système de répartition annuelle des sommes ainsi reçues ou leur investissement dans la société minière, ce qui ne fut jamais fait. Les ouvriers ont besoin

de leur salaire pour vivre, ou pour parer aux risques éventuels qui les menacent et ne peuvent devenir des capitalistes. D'ailleurs les capitalistes ne tiennent point à voir les salariés devenir « actionnaires » et instaurer ainsi une sorte de contrôle ouvrier sur leurs affaires.

L'économie d'expansion ne peut être réalisée au moyen de l'actionnariat ouvrier — peut-elle l'être par les « hauts salaires » ? — Ceux-ci ne sont-ils pas toujours insuffisants ? La capacité ouvrière de consommation ne reste-t-elle pas définitivement inégale aux progrès de la production ainsi que l'explique Marx ?

C'est aux faits que nous allons demander de trancher la controverse.

Nous allons examiner à la lumière des expériences économiques récentes :

1° Si l'application de la théorie restrictive des salaires permet de résorber ou d'éviter les crises, s'il faut faire passer le point de vue prix de revient de la main-d'œuvre avant celui capacité de consommation du salarié ;

2° Dans le cas contraire, si l'application de la théorie expansionniste donne de meilleurs résultats pratiques que la première, et si le point de vue consommation du salarié doit passer avant la préoccupation du prix de revient de la main-d'œuvre.

Et nous pourrions ainsi conclure : ou bien que le système capitaliste doit choisir décidément entre une de ces deux théories, ou bien que celles-ci étant également incapables de résoudre le problème économique, un nouveau système économique doit être substitué à l'actuel.

DEUXIÈME PARTIE

L'expérience

A. LA REALITE OUVRIERE

SALAIRE ET MINIMUM D'EXISTENCE. DÉVELOPPEMENT
DES DÉPENSES « SOCIALES ». PROGRÈS TECHNIQUES ET SALAIRES.

La réalité ouvrière ne semble pas confirmer la triste prédiction des classiques et surtout de Ricardo selon laquelle « le prix naturel du travail est celui qui fournit aux ouvriers, en général, les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce sans accroissement ni diminution. »

Depuis le début du xix^e siècle jusqu'à présent, péniblement, lentement, à travers bien des retours de fortune, l'ouvrier a pu élever son niveau de vie. Entre l'ouvrier, de l'enquête de Villermé, en 1836, et celui de 1929, une différence considérable s'établit.

Les ouvriers du textile du Nord, sous la monarchie de Juillet, vivaient entassés pour la plupart dans des taudis et même dans des caves. La concurrence entre ouvriers était aggravée par l'absence de législation sociale. La moyenne de la journée de travail s'élevait à 13 et 14 heures. Dans quelques ateliers lillois, tous les deux ou trois jours, les ouvriers devaient travailler vingt-quatre heures de suite. Les femmes travaillaient à des besognes inférieures et même la nuit. Les enfants étaient embauchés dès 8 ans — et même, dans le textile, à 6 ans, ils étaient pris comme dévideurs, et leurs journées, payées quelques sous, étaient aussi longues que celles d'adultes.

Et malgré ce travail forcené, la condition ouvrière était lamentable. Outre que toute vie « humaine » était impossible pour la famille ouvrière, épuisée par un travail excès-

sif, les salaires étaient si bas que, dans le Nord de la France « l'ouvrier était régulièrement inscrit au bureau de bienfaisance et n'arrivait à subsister que grâce aux secours qui lui étaient distribués »¹. A cet égard, les ouvriers anglais n'étaient guère mieux partagés à l'époque où Malthus et Ricardo écrivaient.

Les Institutions de Progrès social, de Gide, indiquent que de 1800 à 1840, le taux des salaires a été constamment inférieur au coût de la vie¹. C'est donc avec quelque apparence de raison que Ricardo estimait que les ouvriers pouvaient, au plus, espérer gagner de quoi ne pas mourir de faim.

Dans l'ensemble donc, le standard de vie ouvrier s'est élevé, sa capacité d'achat est généralement suffisante pour lui permettre de satisfaire non seulement des besoins purement physiques, mais d'autres de nature sociale, qui vont se développant.

Il faut cependant faire une réserve au sujet de cette constatation optimiste. Le nombre des chômeurs dans le monde, actuellement est considérable, — peut-être même avec un retour à une période normale restera-t-il de forts contingents de cette armée de réserve industrielle inemployés. Or, parmi ces chômeurs, les uns sont secourus juste de manière à satisfaire les besoins les plus élémentaires, les autres ne sont pas secourus du tout.

Il n'est pas dans notre intention de faire ici une étude de l'assistance et de l'assurance-chômage, de ses avantages et de ses lacunes. Qu'il suffise de dire qu'en France il n'existe point de droit au chômage, que les municipalités seules responsables peuvent se refuser à accorder des secours, qu'elles déterminent les taux d'assistance et les conditions de recevabilité des demandes, que pratiquement les jeunes travailleurs sont dans un nombre de cas croissants dans l'impossibilité de se faire admettre, soit qu'ils n'aient jamais travaillé, ayant atteint l'âge de s'employer

1. *Législation industrielle*, Capitant et Cuche, pp. 12, et suivantes.

en pleine crise économique, soit qu'ils vivent chez leurs parents qui ainsi doivent subvenir à leur entretien ; que lorsqu'un membre d'une famille ouvrière touche un secours il est entendu, en règle générale, que ce secours devra suffire à la famille entière, même si celle-ci se composait de plusieurs personnes qui gagnaient leur vie et sont, depuis, à leur tour, tombées en chômage. Quant aux chômeurs partiels dont le dénuement approche quelquefois beaucoup de celui des chômeurs totaux, il est difficile de les secourir, et, en fait, ils ne sont guère secourus.

Or, les chômeurs partiels en France étaient estimés près de 2 millions au début de 1935, sur lesquels moins de 20.000 étaient secourus.

Et la situation des chômeurs français est loin d'être la plus difficile. Dans certains pays, l'Italie ou l'Espagne notamment, elle est pire.

Aussi, jusqu'à ce que le chômage ait disparu, faut-il ne parler de l'amélioration générale de la condition ouvrière qu'avec une certaine prudence.

D'autre part, cette amélioration, en règle ordinaire, se limite aux pays industriels. Le niveau de vie ouvrier dans certains pays d'Europe balkanique ou d'Asie, celui des ouvriers indigènes des colonies et protectorats européens d'Afrique et d'Asie, celui des autochtones d'Amérique latine, dans bien des cas, rappellent plutôt le standard de vie des ouvriers du xix^e siècle en Europe occidentale que celui qu'ils ont atteint aujourd'hui, et, en somme, ils constituent la très grande majorité des masses salariées.

Mais ces réserves faites, afin de confronter les théories du salaire ramené au minimum avec la réalité vivante, l'on peut ne considérer que les nations industrielles, de « civilisation occidentale », et la période qui du début du xix^e siècle s'étend jusqu'à 1929.

Et dans ces limites, il est indéniable que la capacité d'achat générale de la classe ouvrière, que son salaire réel

s'est élevé. Ce fait est tellement sensible que, même sans recourir aux données statistiques, les personnes qui atteignent l'âge adulte avant guerre peuvent mesurer la différence qui existe entre les dépenses ouvrières d'alors et les présentes, non seulement quant à leur quantité, mais aussi quant à leur nature.

Certaines enquêtes ont été organisées, principalement aux Etats-Unis, en Allemagne et en Belgique, et d'autres sont en cours de route ou envisagées en Angleterre, dans les pays scandinaves et en France, qui portent sur la composition et les variations des budgets ouvriers.

La méthode à employer en pareille matière est encore incertaine, et les difficultés que rencontrent les enquêteurs sont nombreuses du fait que les renseignements statistiques et économiques officiels sont imparfaits.

L'on a obtenu des « Budgets ouvriers » par diverses méthodes, soit en s'en tenant à des budgets proprement dits, tenus par des ménages ouvriers, spontanément, ou, sur la demande de l'enquêteur, tenus pour une période d'un an ou plus, ou moins d'un an ; soit en recourant à la méthode des budgets établis sur indications verbales des enquêtés, et alors ces budgets étaient établis simplement par approximation ou selon une méthode extensive par questionnaires à des centaines ou des milliers d'exemplaires ou selon une méthode plus « intensive » monographique que Le Play a pratiquée le premier.

La possibilité du choix entre des méthodes si diverses laisse entrevoir quelles lacunes chacune d'elles comporte. Ce n'est pas le lieu, ici, d'examiner la question de la méthode dans les sciences économiques et sociales. Nous pouvons nous borner à constater que, malgré les difficultés rencontrées et les imprécisions qui en découlent, les enquêtes sur les budgets ouvriers peuvent nous donner de nombreuses et utiles indications d'ordre général.

D'un livre de M. Halbwachs sur l'*Evolution des besoins dans les classes ouvrières*, où l'auteur analyse les travaux

réalisés depuis une quarantaine d'années sur le sujet, plusieurs conclusions se dégagent, qui permettent de connaître le degré d'élasticité de la notion du minimum d'existence, de savoir dans quelles conditions s'étend et se resserre le budget ouvrier et d'apprécier les relations qui s'établissent entre le progrès technique et la capacité d'achat de la classe ouvrière.

En ce qui concerne le « minimum d'existence », nous avons vu que la Doctrine admettait qu'il se décomposait en deux parts d'importance inégale : celle correspondant au minimum biologique au-dessous duquel l'ouvrier mourrait de faim — et celle correspondant au minimum social imposé par la tradition historique et le milieu social qui, avec la force de l'habitude, tend à devenir absolument vital pour l'ouvrier.

Or ce double minimum tend à varier non seulement avec le temps et le pays, mais aussi avec l'état et l'âge. On a remarqué, par exemple, que les dépenses de nourriture et de logement étaient en général différentes, suivant qu'il s'agissait d'un salarié ouvrier ou d'un salarié employé même ayant salaire égal. De même, et cela se conçoit aisément, elles sont réparties différemment chez un jeune homme, chez un adulte marié et père de jeunes enfants, et chez un homme suffisamment âgé dont les enfants gagnent leur vie. Ainsi, le minimum d'existence varie considérablement dans son ensemble et la notion du minimum nécessaire est très élastique.

La répartition des revenus dans l'intérieur du budget ouvrier répond à des règles très générales : tout d'abord, les dépenses appliquées aux besoins, « biologiques » ont augmenté ; ce sont les premières que l'on développe en période de « prospérité » les dernières que l'on restreigne en période de « crise ». Et, dans l'ensemble, depuis le début du xix^e siècle, elles ont augmenté d'une manière absolue. Ainsi, l'ouvrier français en 1931 consommait : 2.71 de sucre, 0 kg. 33 de café et 1 kg. 21 de coton — alors

qu'en 1918-19, il en consommait respectivement : 19 kg. 16, 4 kg. 19 et 6 kg. 62. La transformation des habitudes ouvrières en matière de nourriture, d'habillement, de logement est considérable depuis 50 ans, et surtout depuis la guerre.

Il faut remarquer d'ailleurs à cet égard qu'il est difficile quelquefois de faire la différence entre une dépense de luxe et une dépense biologiquement nécessaire. A partir de combien de kilos la consommation de viande est-elle un luxe et à partir de quels morceaux ? D'autre part, les conditions sociales d'existence peuvent exiger aujourd'hui des conditions de logement, des possibilités de détente et de distraction qui n'étaient pas strictement nécessaires autrefois.

En règle générale, l'on constate que plus le niveau de civilisation matérielle d'un pays est élevé, plus les dépenses purement « biologiques » tendent à s'abaisser relativement aux dépenses « sociales », dépenses créées par le développement industriel lui-même et la complexité de la vie dans la « communauté manufacturière » moderne.

Afin de connaître l'importance relative de ces diverses têtes de chapitre dans le budget de l'ouvrier à l'époque actuelle et de pouvoir juger des effets plus ou moins immédiats d'une baisse des salaires sur la consommation, nous allons examiner les résultats de plusieurs enquêtes dans divers pays.

La Belgique, tout d'abord, a procédé à plusieurs reprises, à des enquêtes de ce genre : en 1891, en 1921, et dernièrement en 1928, 1929. L'ouvrier belge moyen dépensait :

	Pour son alimentation	Pour son habillement et sa santé	Pour son logement	Pour divers
En 1891....	61,3 % de son revenu	15,7	14,8	8,2
En 1921....	45,0 %	17,5	16	21,5
En 1929....	58,2 %	16,7	14	11,1

(Dans la rubrique habillement et santé sont comprises également les dépenses de blanchissage, les dépenses de

toilette et d'hygiène ; dans celle du logement, celles de chauffage, d'éclairage et d'ameublement. « Divers » comprend les dépenses pour la satisfaction de besoins intellectuels ou moraux, les divertissements et d'autres dépenses non qualifiées spécialement.)

Le pourcentage des dépenses de première nécessité, principalement des dépenses d'ordre alimentaire, reste considérable. Il en est de même dans la plupart des autres pays européens.

C'est ainsi que suivant la dernière enquête anglaise concernant les ouvriers habitant les rives de la Mersey (Lancashire), les proportions des dépenses, pour les années 1929 à 1931, sont :

Alimentation : 45,5 % ; loyer et contributions : 18,5 % ; chauffage et éclairage, 9 % ; habillement : 8,5 % ; dépenses diverses : 18,5 %.

Présentement donc les ouvriers du Lancashire sont mieux partagés que les Belges, puisqu'ils ne sont point forcés de consacrer un aussi fort pourcentage pour se nourrir et qu'ils en conservent un plus important pour les « dépenses diverses ».

En Tchéco-Slovaquie, deux enquêtes, faites l'une en 1927-1928, l'autre en 1929-1930, donnent des chiffres se rapprochant plus des chiffres belges :

	Alimentation	Logement	Chauffage éclairage	Habillement	Divers
1927-1928.....	55,6	7,0	4,9	13,0	19,5
1929-1930.....	56,6	9,0	5,7	14,4	14,3

Il faut faire deux remarques au sujet de ces chiffres : comme en Belgique, le pourcentage des dépenses diverses fléchit sensiblement, lorsque la crise vient, par rapport à celui des dépenses « primaires ». Ces enquêtes tchèques ont porté sur des budgets d'ouvriers mineurs ou métallurgistes de Bohême, Silésie ou Moravie du Nord. Comme dans les cas précédents, belges ou britanniques, il s'agit donc

d'ouvriers évoqués de régions hautement industrialisées, ce qui importe, car les « dépenses primaires » seraient sûrement plus importantes dans les provinces plus agricoles ou d'industries moins puissantes.

La Finlande donne des chiffres à peu près semblables aux précédents, encore. Une première enquête portant sur des budgets ouvriers avait donné les chiffres suivants en 1921 :

	Alimentation	Loyer	Habillement	Divers	Chauffage, éclairage
En 1921.....	62,5	6,4	13,7	10,6	6,8
Mais on a en 1928 ..	50,3	16,7	13,7	15,4	3,9

La différence importante sur les loyers provient de la réglementation des prix qui existait en 1921 et était supprimée en 1928. Les « charges » du locataire ont d'ailleurs varié en sens inverse à deux époques, quoique dans une proportion moindre. Au total, il y a certainement amélioration de la condition du salarié qui peut consacrer 15,4 % de ses revenus à des dépenses « sociales » en 1928 au lieu de 10,6 en 1921.

Il est intéressant de comparer ces chiffres européens avec les chiffres des enquêtes américaines. Sans doute les « hauts salaires » aux Etats-Unis n'étaient-ils pas aussi généralisés qu'on l'a souvent cru en Europe. Cependant, nous constaterons une très sensible différence de structure entre le budget de l'ouvrier américain et celui de l'ouvrier européen, différence correspondant à une différence dans le niveau de vie et dans la participation aux progrès matériels considérables enregistrés depuis la guerre dans tous les pays, mais surtout aux Etats-Unis.

Si l'on ne considère que l'ouvrier américain moyen, l'on constatera que la part des « dépenses diverses » qui, même dans un pays de vieille civilisation industrielle, comme la Grande-Bretagne, ne dépasse pas, en 1931, 18 %, le pourcentage est passé de 16,1 % (lors de l'enquête de 1885) à

26,6 % en 1918-1919. Ces dépenses sont d'ailleurs également en forte progression « absolue ».

Dans certains cas, l'ouvrier américain améliore encore son « standard » d'existence. L'enquête Ford, à Détroit en 1929, comparée à l'enquête de 1918-1919 (faite dans diverses grandes villes américaines), fait ressortir une augmentation de \$ 288 à \$ 372 pour leur budget ouvrier. Sur cent familles ouvrières, l'enquête Ford constate que 36 avaient un appareil de T. S. F., 21 un aspirateur électrique, 98 un fer électrique, 47 une automobile (le bas coût de l'automobile à Détroit et de l'essence dans toute l'Amérique rend cette constatation moins extraordinaire à la réflexion ; une motocyclette représente une dépense équivalente, dans certains cas, pour l'ouvrier de Tourcoing), 90, un tapis dans leur salle à manger.

Mais il vaut mieux considérer des chiffres plus courants. Voici ceux d'un budget ouvrier et d'un budget d'un employé de la région de San Francisco. Il s'agit d'ailleurs d'une famille ouvrière qui, quoique moins à son aise que la famille ouvrière de chez Ford, gagne sensiblement plus que la moyenne des familles ouvrières de l'enquête de 1918-1919.

Relevés des dépenses annuelles dans différents budgets et milieux sociaux dans la région de San Francisco, en novembre 1931 (*Recent Social Trends*, p. 895).

	Famille ouvrière de 5 personnes	Famille d'employés de 5 personnes
Gain total \$	1.631,81	2.175,19
Nourriture	507,84	677,64
Vêtement	225,87	339,97
Loyer	336,00	396,00
Dépenses d'habitation (éclairage, chauffage, meubles).....	199,30	262,69
Dépenses diverses	362,80	498,89

Les dépenses diverses se décomposaient ainsi :

Epargne	0	0
Assurance sur la vie	65	130
Soins médicaux	75	75
Eglise, charités	18	18
Cadeaux	22,50	22,50
Personnes à charge	22,52	22,60
Théâtres, concerts	6	12
Cinéma	22,56	22,56
Autres divertissements	10	10
T. S. F.	6	7
Excursions	15	0
Vacances	0	52,38
Automobile	0	0
Transports	45	60
Etudes	5	5
Journaux	9	9
Livres et revues	2	4
Musique	»	»
Tabac	13	18
Coiffeur	26,22	30,85
Divers	»	»
Total	362,80	498,89

Il faut d'ailleurs noter qu'aux Etats-Unis, où les « dépenses diverses » ont pris depuis longtemps une importance considérable (plus du cinquième du budget depuis la fin du siècle dernier), la transformation du « budget ouvrier » a été aidée par l'extraordinaire extension du système de « ventes à crédit ».

Dans « l'enquête Ford » de 1929, dans celle portant sur 400 familles habitant les maisons de l'Amalgamated Housing Corporations, à New-York, dans celle portant sur 506 familles de fonctionnaires fédéraux dans cinq grandes villes, l'on relève que plus du quart, et parfois plus de la moitié des « budgets » reposent pour une ou plusieurs têtes de chapitre sur des achats faits à crédit.

Ce sont tout d'abord des machines à coudres, des livres, des pianos et du mobilier que l'on a achetés ainsi, puis des automobiles, surtout depuis 1921. Au moment où la crise éclata, 18 % des ventes au détail environ étaient des ventes

à crédit, et ceci portait sur 18 % des ventes de bijoux, mais sur 50 % des ventes d'objets électriques pour usages domestiques, 75 % des ventes de postes de T. S. F., 60 % des ventes d'automobiles (*Recent Social Trends*, p. 862).

Dans la mesure où l'emploi du crédit correspondait simplement au désir d'échelonner de gros paiements selon les rentrées mensuelles, les achats à tempéraments correspondaient dans l'ensemble à une amélioration réelle de la condition des salariés. Dans celle où il correspondait seulement au fait que l'on escomptait une progression quasi indéfinie des salaires (due au développement de la prospérité, due elle-même à la multiplication de l'activité commerciale), il risquait d'entraîner et a entraîné effectivement une catastrophe. Car le développement du crédit a amené les producteurs à développer leurs capacités de production sur une base fictive et en considération d'une consommation artificiellement et momentanément gonflée.

Mais, quoi qu'il en soit du résultat final du développement du « crédit à la consommation », il est certain que, même lorsqu'il correspondait à une sorte de « spéculation » du salarié, celui-ci élevait son niveau de vie et s'habituaient à un « minimum d'existence » nouveau, où les dépenses diverses, représentant la pénétration du progrès industriel dans les budgets ouvriers, formaient un pourcentage croissant.

Et il est certain également que, malgré l'extension des ventes à tempérament en Europe depuis la guerre, ventes qui ne portent plus seulement d'une façon courante sur les objets de ménage et l'ameublement, mais sur l'habillement et aussi sur des marchandises « de luxe », tels les appareils de T. S. F., les excès du système ont été et sont beaucoup plus sensibles aux Etats-Unis que dans notre continent.

Ainsi, dans tous les pays, l'évolution des dépenses ouvrières se fait dans la même direction. Les dépenses « biologiques » prennent les premières de l'extension. Mais dès que le niveau d'existence permet à l'ouvrier non plus seule-

ment de ne pas mourir de faim, mais de vivre, il porte ses dépenses vers la satisfaction de besoins nouveaux créés par le développement de la civilisation. Les dépenses d'alimentation, de vêtement ont une limite. Chaque fois que les salaires augmentaient plus que les prix, constate M. Halbwachs, la dépense de nourriture, loin d'augmenter en proportion, a nettement diminué. Le surplus disponible du revenu s'est employé à satisfaire des « besoins divers ». Ce qui frappe lorsque l'on considère le budget d'un ouvrier dans un pays de « hauts salaires », c'est la proportion considérable des dépenses « sociales » : autos, tabac, journaux, écoles... et leur augmentation avec l'augmentation des salaires.

Comme nous l'avons constaté, cela est très net dans les enquêtes américaines. Le salaire moyen réel, individuel, de l'ouvrier américain est passé de 109 en 1891 à 120 en 1918-1919 (base : 100 en 1914). Cette augmentation du pouvoir d'achat a servi, surtout, à étendre le poste « divers », dont le pourcentage est passé, pendant la même période, de 22,7 à 26,4, alors que les « dépenses alimentaires fléchissaient de 41 à 38,2 (cf. *Recent Social Trends*, p. 822 et p. 892).

La notion du « minimum d'existence » s'est donc étendue avec la civilisation. Mais le nouveau « minimum » est plus fragile que le minimum biologique. Avant de mourir de faim, l'ouvrier peut être amené à faire des sacrifices qui lui seront d'autant plus douloureux que ses besoins nouveaux lui paraissent aussi « naturels » à la longue que les autres. D'ailleurs, les dépenses de nourriture, de logement, de vêtement elles-mêmes comportent désormais une part d'acquis. « Elles ont été modifiées, raffinées, compliquées par tout un dressage social. »

L'utilité, l'âpreté des luttes économiques, des organisations syndicales, la valeur de leurs pressions sur la législation ne font donc que croître de jour en jour.

La résistance des associations ouvrières de toute sorte à

la baisse des salaires en période de crise joue un rôle très important, et les législations protégeant le « minimum d'existence » ouvrier, malgré les difficultés d'application qu'elles rencontrent, se sont multipliées depuis quarante ans : elles existent en Nouvelle-Zélande, en Australie, dans de nombreux Etats des Etats-Unis, au Canada, en Angleterre, en France et en Allemagne.

Finalement, l'étude de l'évolution des budgets ouvriers et de l'orientation de la consommation de la classe des salariés appelle deux ordres de conclusions :

Tout d'abord, puisque les ouvriers consacrent une part considérable de leur pouvoir d'achat à des dépenses alimentaires (de 38 à 58 %, mais plus généralement aux environs du dernier chiffre que du premier) et la quasi-totalité à la consommation immédiate, il est clair que toute baisse appréciable sur les salaires se fera sentir immédiatement sur la consommation générale, même sur celle des objets de première nécessité.

Et c'est là un point qu'il faut retenir, nous semble-t-il. Lorsque les partisans des hauts salaires, ou plus encore les socialistes, affirment qu'en baissant les salaires l'on aggrave les crises économiques, lesquelles sont dues d'après eux à l'insuffisance du pouvoir d'achat des masses laborieuses, il arrive qu'on leur objecte que tout revenu, qu'il soit profit ou salaire, va en définitive à la consommation ; qu'il est donc aussi mauvais d'amoindrir les profits que les salaires, qu'il sera aussi profitable de les augmenter que d'augmenter les salaires. Si l'on suit une somme gagnée par un grand capitaliste, dira-t-on, on s'aperçoit que cette somme reviendra finalement toujours à la consommation : même s'il ne la consomme pas immédiatement pour ses besoins personnels, il l'utilisera (ou la confiera à une banque qui en fera le même usage) à une nouvelle extension des entreprises, et ainsi une partie de cette somme sera distribuée en salaires et consommée. L'autre ira aux fournisseurs de l'entreprise qui à leur tour agiront comme le premier capitaliste ;

finalement, toute la somme primitive sera rendue à la consommation.

Ainsi le pouvoir de consommation du grand capitaliste est aussi précieux que celui du salarié.

Mais ce raisonnement est inexact. Tout d'abord parce que la consommation de l'ouvrier est immédiate, et les mouvements des salaires ranimeront ou détermineront un arrêt de l'économie, immédiatement. Ensuite parce qu'entre le moment où le capitaliste reçoit son profit et celui où tout ce profit est consommé, une multitude d'opérations interviennent qui déterminent une augmentation de la production (parce qu'une partie plus ou moins importante de la somme initiale est investie directement ou indirectement) qui va accentuer la disproportion entre le pouvoir de production et le pouvoir de consommation générale. Et l'action néfaste, en période de crise, du « profit » sera d'autant plus sensible que le circuit parcouru par lui avant d'être restitué à la consommation aura été plus grand.

Le revenu de l'ouvrier a une action considérable, immédiate sur l'économie. Cette action est particulièrement sensible en période de crise de surproduction.

Le deuxième ordre de conclusions que comporte l'étude des budgets ouvriers est le suivant : nous constatons que le développement des besoins se fait, non dans le sens des dépenses « biologiques », mais des dépenses « sociales ». Or ces dépenses correspondent à la production industrielle présente. Elles portent « sur des biens dont la production massive, en série, est une condition fondamentale ».

« Si l'on considère », dit *Le Peuple*, « l'évolution économique depuis un siècle, il apparaît qu'elle s'est produite grâce à un développement des besoins en intensité dans les pays industriels, en extension dans le reste du monde. » Ce « reste du monde » ayant fait, comme il a été dit, de forts progrès dans la voie de l'industrialisation, l'extension se trouve limitée. Il ne reste plus que le développement en intensité, dans les pays industriels eux-mêmes, c'est-à-dire

dans les masses considérables d'êtres humains que représentent les salariés.

Ainsi le développement du progrès technique est subordonné au développement des « dépenses sociales », c'est-à-dire au développement de leur capacité d'achat.

Comme à chaque période où s'est fait sentir la nécessité d'améliorer la condition ouvrière, certains se sont inquiétés de savoir si les salariés sauraient employer les ressources nouvelles dont ils disposeraient. L'expérience passée répond pour l'avenir : la capacité de consommation humaine ne connaît point d'étroites limites. On s'épargnerait bien des craintes « si l'on avait une idée moins étroite de la nature humaine et de toutes les extensions dont elle est capable dans et par la société ».

B. EXPERIENCES RESTRICTIVES, GRANDE PENITENCE, DEFLATION DES SALAIRES

Les expériences tentées pour mettre fin à la crise économique qui sévit dans le monde depuis 1929 peuvent être groupées en deux catégories : les unes sont des expériences de restriction, de « grande pénitence », les autres, au contraire, sont des expériences d'expansion, d'élargissement du pouvoir d'achat des masses, particulièrement, cela va de soi, des salariés. Ces deux sortes d'expériences procèdent de deux états d'esprit différents, correspondant assez bien aux doctrines de l'économie de disette d'une part, et, d'autre part, à celles de l'économie d'abondance. D'ailleurs, en ce qui concerne ces dernières, seules les expériences d'expansion dans le régime capitaliste ont été faites à l'exception de celle qui se poursuit en U. R. S. S. Notons, d'ailleurs, immédiatement que l'U. R. S. S. en est encore au stade de l'équipement industriel, ce qui fausse un peu les conclusions qu'on en pourrait tirer.

Les expériences de « restriction » sont fondées sur les prémisses suivantes : il n'y a pas de crise de sous-consommation ouvrière, il ne peut y avoir déséquilibre durable, foncier, entre la production et la consommation. Si des crises éclatent, cela est dû à un excès passager d'investissements industriels. Lorsque les profits s'élèvent dans certaines branches de l'économie, les capitaux s'y précipitent jusqu'à ce que la baisse des profits vienne avertir que l'on est allé trop loin. Dans notre monde présent, aux besoins normaux qui se font sentir naturellement, s'ajoute le jeu

de la spéculation et ceci explique que les crises soient plus considérables qu'autrefois. Non seulement la spéculation, mais le crédit aux industriels, le crédit aux spéculateurs, le crédit à la consommation enflent les possibilités de production à un degré tel que, quelquefois, il devient impossible de contrôler si elle correspond à un besoin actuel : il arrive d'ailleurs qu'alors même que l'on sait pertinemment que la production suffit aux besoins solvables, par le moyen de la vente à tempérament, renforcée de publicité, on augmente celle-ci : l'on escompte l'accroissement de la demande.

La guerre et les désordres qui la suivirent, ajoute-t-on, développèrent le désir des jouissances immédiates, le goût du risque et du jeu dans toutes les classes de la société.

Le goût de la dépense s'est répandu dans la classe ouvrière, les salaires ont été « portés à des taux inconnus » et il en est résulté une crise de moralité qui appelle en elle-même un prompt remède.

Ce goût de la dépense a gagné les gouvernements qui se sont livrés à une débauche d'augmentations de crédits de toute sorte.

Le résultat a été de multiplier les moyens de production au delà des besoins de la consommation solvable sur l'étendue de laquelle on a été trompé, et d'accroître la production par suite de la « politique de facilité » principalement dans le domaine des dépenses publiques et des dépenses en salaires.

La crise est une crise d'adaptation, de moralité et de prix de revient. Tant que ces trois causes n'auront pas disparu, la crise subsistera. Aussi le devoir des employeurs et des gouvernements est, pendant que l'adaptation se fait grâce à des restrictions dans la production, de ramener la confiance et la moralité en faisant « pénitence », c'est-à-dire en diminuant le train de vie de l'Etat et celui des salariés.

L'abaissement des salaires se fera d'autant mieux, est

d'autant plus raisonnable, disent les « déflationnistes », qu'il s'agit, non pas vraiment de les baisser, mais simplement de les ramener à la « normale » de l'avant-guerre, où les hommes étaient plus raisonnables et le monde mieux réglé.

Les salaires ont été terriblement gonflés depuis la fin de la guerre ; sans doute, en partie, parce que la production des biens de toutes sortes a été multipliée et qu'il semblait aisé, en période de « prospérité » de mesurer moins strictement leur « part » aux salariés. Cette hausse a été générale¹ :

En France, les statistiques officielles indiquent que les salaires moyens des ouvriers qualifiés sont passés à Paris de 8 fr. par jour en 1914 à 30 fr. 60 en 1924 et à 53 fr. 75 en 1930. Certes, entre temps, il y a eu l'inflation et la chute du franc, mais compte tenu de cet élément, pour le premier trimestre de 1932 le salaire réel se trouve à 128 contre 100 en 1914 ;

En Allemagne, après la période trouble où la monnaie se volatilisa, une hausse des salaires combat avantageusement la hausse des prix, de telle sorte que, jusqu'à 1929 et malgré la croissance d'un chômage très important, le salaire réel s'élève. Il passe ainsi de 100 en 1914 à 96 en 1925, mais à 110 en 1929, pour l'ouvrier moyen non qualifié ;

En Angleterre, même phénomène : le salaire moyen des ouvriers qualifiés des industries mécaniques qui était de 39 shillings en 1914, passe à 56,6 fin 1926, puis s'établit à 58 — où il reste fixé, à peu près, les années suivantes. Le salaire moyen des manœuvres augmente plus encore, et celui des journaliers agricoles passe de 18 shillings en 1914 à 31,8 après la guerre, prix auquel il reste fixé depuis lors pendant de nombreuses années.

Mais c'est aux Etats-Unis que l'ouvrier a le plus profité de la « prospérité » de l'augmentation de la production. Le *National Industrial Conference Board* indique que l'indice

1. Pour les indications qui suivent, cf. Chevalier, *La question des salaires*.

du salaire réel de l'ouvrier moyen qualifié s'est élevé de 100 en 1914 à 129 en 1925 et 142 en 1929 — c'est-à-dire qu'il a augmenté de 2,1 % par an environ. Mais « bien que le *National Industrial Conference Board* estime que la capacité d'épargne par tête d'habitant ait augmenté de 50 % depuis 1914 », le plus clair de ces hauts salaires a été dépensé au jour le jour. Car, pour trouver dans l'augmentation de la consommation des débouchés, pour étendre encore la production, on poussa, par la publicité et les ventes à crédit, à dépenser tout ce qu'on avait gagné, et même plus, sans délai.

De la constatation que les salaires avaient beaucoup augmenté en période de prospérité (encore que, comme nous le verrons, ils aient en fait beaucoup moins augmenté que les chiffres ci-dessus le laissent croire, à cause principalement du chômage et de l'augmentation de la productivité ouvrière) l'on tira argument en faveur de la baisse des salaires :

1° Parce que les hauts salaires, malgré ce que prétendaient les « expansionnistes » n'ont pas empêché la crise, et que donc le facteur pouvoir d'achat ouvrier n'a pas l'importance qu'ils lui donnent ;

2° Ensuite, parce que les hauts salaires démoralisent les salariés qui, au lieu d'épargner pour les jours meilleurs, ne font que gaspiller l'argent qu'ils gagnent trop abondamment et dont ils ne savent tirer un parti raisonnable ;

3° Enfin, parce que les salariés qui ont été associés à la fortune heureuse des employeurs, doivent subir avec eux la mauvaise fortune et la pénitence.

Nous examinerons ce que valent ces arguments, après avoir décrit les expériences déflationnistes et leurs résultats.

La politique de déflation des salaires a été appliquée dans presque tous les pays du monde dès le début de la crise. Ainsi, quoique de nombreuses nations l'aient répudiée de-

puis quelques années ou récemment, et que même elles aient instauré chez elles des expériences diamétralement opposées, l'ampleur de l'expérience confère aux conclusions que l'on peut tirer de ses résultats une autorité incontestable.

Parmi les nations « déflationnistes », les unes méconnaissent ou méconnaissent totalement la nécessité d'élever la consommation et le pouvoir d'achat des salariés; les autres, au contraire, prétendent arriver à un tel résultat, malgré une baisse réelle, opérée au début sur les salaires, par suite de l'abaissement général du prix de la vie qu'entraînera principalement cette réduction des salaires. C'est l'argument classique de J.-B. Say d'après lequel les salariés retrouvent largement la perte de salaire qu'ils peuvent éprouver alors, en tant que consommateurs profitant de la « vie meilleur marché ».

Malheureusement, même si l'argument était exact, les salariés ont bien assisté à une baisse de leurs salaires, baisse certaine, mais celle qu'ils ont pu constater dans le coût de la vie a été beaucoup plus problématique. Il en est d'ailleurs toujours ainsi en période de crise. Mais, il est vrai, le phénomène de « viscosité » des prix de détail a été bien plus sensible dans la crise actuelle que dans les précédentes.

Ainsi, la baisse des salaires fut opérée sur grande échelle dès 1929, et la résistance ouvrière fut d'autant moins efficace que le chômage augmentait à un rythme accéléré.

Elle fut particulièrement sensible aux Etats-Unis où la hausse avait été la plus forte. Le salaire moyen hebdomadaire de l'ouvrier qualifié américain tomba de \$ 33 dans l'été 1929 à \$ 24 à la fin de la même année. Quant à celui de l'ouvrier non qualifié, il passa dans le même temps, de \$ 25,88 à \$ 18. Même, Ford, le théoricien des hauts salaires, celui qui préconisait la hausse continue et lente des salaires, qui déclarait que la baisse des salaires était une mesure catastrophique, fut entraîné dans le mouvement général : les usines de Détroit ne payaient que \$ 6 par jour au lieu de \$ 7.

Dans tous les autres pays, une baisse considérable se fit également sentir, quoique avec un certain retard, particulièrement en France.

Mais certains pays ne se contentèrent pas des mesures prises par les employeurs : les gouvernements firent de la déflation des salaires un article important de leur politique. En Allemagne, par le décret-loi du 8 décembre 1931, les salaires furent réduits, en bloc, et d'un coup, à leur niveau du 10 janvier 1927, ce qui réduisit ainsi à néant toutes les améliorations obtenues par les ouvriers pendant la réadaptation et l'essor qui avaient suivi la stabilisation. Le gouvernement allemand estimait, en effet, insuffisante la baisse de 6 % qui s'était produite dans le deuxième semestre de 1931. Il estimait qu'il lui fallait intervenir parce que la loi de l'offre et de la demande était aussi faussée dans un sens favorable aux salariés par d'autres interventions précédentes de la puissance publique dans les relations patrons-ouvriers. La plus importante des interventions visée était l'assurance contre le chômage à laquelle on attribuait généralement la stabilité trop grande des salaires.

En 1930, le gouvernement fasciste d'Italie procéda à une réduction générale des traitements et indemnités et organisa une baisse des salaires privés, de 10 %.

En 1931, la Cour d'arbitrage de Nouvelle-Zélande réduisit les salaires de 20 %, et, la même année, celle du commonwealth d'Australie décida une baisse de 10 % des salaires réels cette fois.

Dans tous les pays où le gouvernement ne décréta pas, directement, une réduction des salaires ouvriers, il procéda à une réduction des salaires publics et des dépenses sociales. Il faut remarquer que c'est principalement ainsi que fut comprise la compression des budgets publics depuis la crise, auxquels, il est vrai, la chute des prix des fournitures apporta un allègement notable. Mais, par la déflation des salaires publics, outre qu'il touchait directement une partie de la classe salariée considérée « fonctionnaire », il déci-

dait, pratiquement, la réduction des salaires des employés des concessionnaires publics : eau, gaz, électricité, transports et entreprises connexes ; ce qui signifie réduction pour plusieurs centaines de mille salariés. Il entreprenait aussi, directement, la baisse des salaires privés, en réduisant leurs compléments sociaux d'assistance principalement. Enfin, il est clair que l'exemple donné par l'Etat et portant sur un nombre considérable de salariés, dont l'activité ressemble souvent à celle des salariés privés, devait être le signal immédiat, nécessaire de la baisse générale de tous les salaires.

Cette politique de « compression » des dépenses publiques, c'est-à-dire principalement des salaires publics, fut très généralement adoptée dès le début de la crise, et elle continue d'être appliquée dans de nombreux pays, surtout en France et dans les pays du « bloc-or ». La déflation porta sur les salaires réels, car le coût de la vie varia peu : les gouvernements même déclarant qu'ils voulaient « la vie moins chère » ne prirent pas, d'ordinaire, les mesures appropriées, ou même pratiquèrent une telle politique douanière, ou un tel soutien des cours de certains produits agricoles qu'ils la rendirent impossible.

Un des exemples d'expérience déflationniste le plus frappant, parce que le plus poussé et parce que terminé, est l'exemple de l'expérience poursuivie sous le président Hoover entre 1929 et 1933.

Prenons les chiffres cités par le directeur du Bureau international du travail dans la récente publication de cette organisation sur « La reconstruction économique et sociale aux Etats-Unis ».

Le revenu réel global des Etats-Unis a fait une chute de 25 % entre 1929 et 1932. Mais la chute particulière aux salaires et traitements qui sont pour 65 % dans ce revenu total, a été infiniment plus brutale. Si au travail salarié l'on ajoutait le travail non salarié agricole dont la situation économique et sociale est similaire, le tableau serait plus frap-

pant encore. Mais si l'on veut s'en tenir aux seuls ouvriers, l'on constate que depuis le début de la crise à fin 1932, pendant que l'administration républicaine était au pouvoir et poursuivait la lutte dans le sens de la « grande pénitence » des salariés, alors que le revenu des biens mobiliers et immobiliers baissait de 30 %, la chute, pour les traitements était de 41 % et pour l'ensemble des salaires de 60 %. Selon d'autres chiffres donnés par le Dr W.-M. Leiserson, d'Antioch College, la masse des salaires est tombée de \$ 55 milliards en 1929, à \$ 30 milliards fin 1931.

D'ailleurs, si les salariés ont tous souffert, l'inégalité de la compression s'exerçant sur eux, selon les différentes branches d'entreprises, est frappante. Les employés de banque et de bourse ont subi une réduction d'environ 15 % durant les trois années. Les mineurs de toutes catégories ont perdu de 60 à 70 %. Les employés de commerce ont eu un sort intermédiaire à ceux-ci. Enfin, les bordereaux de salaires des ouvriers de fabrique tombaient de 45 %.

La chute des revenus des salariés tient à deux causes : la diminution des salariés au travail, chômeurs totaux ou chômeurs partiels, et cette cause a joué dès le début (et même avant le début proprement dit) de la crise et le rythme de la réduction générale des heures de travail effectuées s'accélérait dès le début de 1930. D'autre part, le taux même des salaires était atteint dès 1930, mais ce n'est qu'en 1931 et 1932 que le mouvement de baisse se fit vraiment sentir d'une façon de plus en plus considérable.

Pour ne considérer que le groupe le plus important, celui des ouvriers de fabriques, les gains horaires fléchirent de plus de 20 % jusqu'à fin 1932. Et même, si l'on ne tient pas compte du chômage, — parce que ce que l'on cherche à savoir c'est de combien les prix de revient ont pu être diminués, grâce à la baisse des salaires, — il faut se souvenir qu'en période de crise, la « rationalisation » du travail est toujours poussée au maximum, afin de tirer des salariés le maximum de rendement. Cette rationalisation, si elle est un

progrès technique, assez souvent, n'équivaut pas moins à une réelle diminution de salaire — puisque le but atteint est de faire produire plus pour un même salaire.

L'expérience de déflation des salaires, sans égard pour le pouvoir d'achat des salariés, qui allait s'amenuisant, se poursuivait dans toute son ampleur avec l'encouragement et l'aide du gouvernement.

Le Président Hoover adressait aux Chambres du Congrès, au début de leur session de 1931, le 8 décembre 1931, un message que n'eût pas désavoué Malthus :

« Je suis hostile, y disait-il, à toute indemnité de chômage versée directement ou indirectement par le gouvernement. L'effondrement économique et l'aggravation du chômage que l'on constate en Europe sont attribuables en partie à des pratiques de ce genre. Notre pays lutte contre la misère provoquée par le chômage selon la véritable tradition américaine, en répondant magnifiquement aux appels faits à la générosité du public,... C'est à l'individu que doit incomber la plus grande part des charges sociales. S'il abdique l'initiative qui lui revient et esquive ses responsabilités, il sacrifie par là-même sa liberté. »

Pourquoi est-on hostile, en principe, à toute indemnité de chômage versée par l'Etat ou l'employeur, ou les deux ensemble ? Pourquoi répugne-t-on à soutenir, par l'assistance publique, les travailleurs, les chômeurs malheureux ? Pourquoi ne veut-on pas admettre la nécessité d'abaisser la durée de la journée de travail ?

C'est, en premier lieu, parce que, pense-t-on, toutes ces mesures soutiennent les salaires, viennent affermir les salariés qui se refusent à laisser avilir leur rétribution. Et l'action la plus efficace à mener contre la crise, disent les « déflationnistes » est celle qui fait baisser les prix de revient en abaissant leur principal élément, le salaire.

Voilà pourquoi de nombreux économistes qui appartiennent à l'école classique, tel M. Rueff, dénoncent en Europe les méfaits du « dole ». L'assurance-chômage accorde de tel-

les primes, disent-ils, que le chômeur vivant convenablement grâce à elle, ne sera pas pressé de retrouver du travail, recherchera un emploi avec plus de nonchalance que s'il était acculé à la nécessité d'obtenir un emploi ou de mourir de faim. Aussi, ne prendra-t-il un nouveau travail que si le salaire lui paraît suffisamment important, et surtout suffisamment plus élevé que la prestation de l'assurance. Sans quoi, il préférera continuer de ne rien faire : il est assuré d'avoir un honnête « minimum d'existence » de toute façon.

Or, si ce raisonnement est probablement exact en ce sens qu'effectivement l'assurance-chômage soutient les taux des salaires et transfère une part des revenus nationaux par l'impôt ou un procédé approchant, aux ouvriers en chômage, il n'en est pas moins vicieux à un double point de vue.

Premièrement, au point de vue politique, il est inapplicable dès que le nombre des chômeurs devient important dans un pays donné. En admettant que la générosité privée de quelques particuliers aurait pu secourir, aux Etats-Unis, plusieurs centaines de mille chômeurs dénués de ressources, il est bien clair qu'elle n'aurait matériellement pas pu venir en aide à plusieurs millions d'hommes et à leurs familles.

Deuxièmement, au point de vue économique même, nous verrons par la comparaison de l'expérience américaine Hoover et l'expérience anglaise du « dole » et des salaires stables, si l'action de la prestation d'assurance-chômage est néfaste ou non pour l'ensemble du pays. Remarquons cependant, dès à présent, que le Président Hoover attribuait l'aggravation de la situation économique en Europe à l'aide gouvernementale, justement au moment où les Etats-Unis, qui n'avaient aucune action de ce genre à se reprocher, allaient à la catastrophe beaucoup plus vite et sûrement qu'aucun pays du monde, et cela malgré leur récente et immense prospérité.

Pendant trois années, la déflation des salaires a joué à plein aux Etats-Unis, et pendant cette période, la crise, loin

de s'atténuer, s'est considérablement aggravée. L'indice de la production industrielle n'a pas cessé de baisser, passant de 100 en 1929, avant la crise à 50 en 1932, tombant même, pour certaines industries, comme celle de l'automobile, à 70 %, et descendant pour celle des cuirs et chaussures, malgré son caractère de première nécessité, à 75 %. Avec le rétrécissement de la production, le chômage s'aggrava de telle sorte que les 2 millions et demi de chômeurs passaient à 15 au début de 1933. L'endettement non seulement des sociétés, mais des particuliers et surtout des agriculteurs, atteignait à la même époque 134 milliards de dollars, dette d'autant plus insupportable que la disparition de bénéfices, la chute des prix des matières agricoles surtout, le tarissement de plus en plus grand des sources de revenus de l'« Américain moyen » en rendaient le remboursement plus difficile sinon impossible. La solution du problème des finances publiques devenait de plus en plus difficile, avec la disparition de nombreuses recettes d'impôts et avec l'aide qu'il fallait apporter à certaines grandes entreprises privées en difficultés. Le système bancaire et l'armature du crédit s'affaiblissait progressivement, soit à la suite de l'effondrement général de l'économie, soit à cause de la chute du marché des valeurs mobilières qui réduisait les liquidités. Puis des grandes banques et des sociétés de gérance et de dépôt ayant été obligées de solliciter le secours de l'Office financier de reconstruction, ainsi qu'il ressortit de la publication d'un rapport de février 1933, la crise se précipita. La panique gagna la plupart des établissements, les faillites se multiplièrent, et lorsque le président Hoover quitta le pouvoir, la paralysie ayant gagné de proche en proche les sociétés de crédit dans la plupart des Etats, le premier acte auquel le président Roosevelt fut contraint, le 6 mars 1933, fut la fermeture générale des banques, la suspension de la vie économique pendant plusieurs jours.

Tel fut le résultat auquel aboutit en trois années la grande expérience de déflation américaine : non seulement l'abais-

sement des salaires n'amena point le redressement, mais il aggrava très certainement le mal.

L'on conçoit de combien de malheurs et de souffrances elle avait cependant été accompagnée, en vain — quand on pense au nombre des chômeurs, des commerçants en faillite, des épargnants ruinés et des agriculteurs accablés sous le poids des dettes.

Malgré toutes ses déclarations, le gouvernement républicain fut obligé d'intervenir pour secourir les millions de chômeurs et de miséreux ; une pression formidable s'exerçait de toutes parts sur lui ; 31 villes étaient obligées, étant aux abois, de solliciter un secours des autorités fédérales, les manifestations publiques se multipliaient, de telle sorte que, contre ses principes, le président Hoover mit sur pied un programme de secours non seulement par l'exécution de travaux publics, mais aussi par l'assistance financière directe. Les dépenses publiques, fédérales, à ce titre s'élevaient à \$ 2 milliards le 21 juillet 1932. Le chiffre total des secours en 1932 ne dépassait pas d'ailleurs 2 % du revenu total du travail la même année.

Finalement, lorsque le président Roosevelt entra en fonction, il trouva le pays au bord du précipice et fut obligé d'assister d'une manière ou de l'autre, un tiers des familles des Etats-Unis.

L'exemple de l'impuissance de « la déflation des salaires » à résoudre la crise aux Etats-Unis est particulièrement probant à cause de l'ampleur de l'expérience qui n'était point gênée par une législation ouvrière quelconque.

Mais l'échec de la « déflation » s'est fait sentir dans tous les autres pays où elle a été employée, ou est encore actuellement employée.

En Italie également, la « politique du prix de revient », de l'abaissement du prix de revient par l'avilissement des salaires l'emporta sur la politique du « pouvoir d'achat » des travailleurs accru par les hauts salaires.

Cette politique fut même instaurée de très bonne heure,

avant la crise actuelle, dès la stabilisation monétaire effectuée, en 1927. Voici ce que le député fasciste Clavenzani, l'un des chefs des « syndicats » fascistes disait des réductions de salaires entre 1927 et 1932, dans le *Lavoro* fasciste¹ :

« Si nos informations sont exactes, ce dont nous pouvons être convaincus puisqu'elles sont de première main, l'industrie chimique a eu trois réductions de salaires d'un total de 20 à 25 %. Dans la verrerie, les organisations syndicales ont accordé trois réductions dont le montant total oscille entre 20 et 30 %. On fait état de quatre réductions de salaires dans l'industrie du coton d'un total de 40 %. Dans les tissages de laine, la réduction est de 27 % ; dans ceux de la soie, de 38 %, dans l'industrie du jute, de 30 %. D'autres réductions ont été accordées aux industriels de la métallurgie (23 %), du bâtiment (30 %) et du bois (18 %). La dépense pour les salaires a été réduite de 22 % dans les services de l'eau, du gaz et de l'électricité. Les réductions se chiffrent à 30 % dans les mines et à 20 % dans l'industrie du vêtement. Il en a été accordé de 20 à 50 % dans l'industrie alimentaire.

Et à ces chiffres, il convient d'ajouter trois remarques : les salaires publics ont été réduits à plusieurs reprises, à partir de 1930, date à laquelle le gouvernement a lancé la « campagne de réduction générale ». Les chiffres du *Lavoro* ne portent pas sur l'agriculture où la baisse a été particulièrement sensible et qui compte un très grand nombre d'ouvriers. Enfin, ces chiffres sont ceux des taux contractuels, les salaires effectivement payés étant encore plus réduits.

Comme en regard de ces chiffres, l'indice du coût de la vie n'a baissé que de 93,78 en 1927 à 78,05 en 1932, selon les statistiques officielles, la baisse réelle du pouvoir d'achat des ouvriers qui avaient effectivement du travail, a été considérable durant ces cinq années.

Cette baisse s'est d'ailleurs poursuivie depuis lors. Le

1. Cf. *Le Peuple* du 31 mars 1934.

régime fasciste annihilant la résistance des ouvriers à la réduction de leur niveau de vie, l'expérience italienne de déflation est, elle aussi, particulièrement probante.

Les résultats attendus furent-ils atteints ? L'économie et les finances publiques italiennes se sont-elles bien trouvées de cette baisse du pouvoir d'achat populaire ?

Le budget italien se trouve en déséquilibre permanent, malgré cette politique générale, malgré la « compression » des salaires et pensions publics. L'exercice 1928-1929 ressentit déjà les effets de l'aggravation de la crise économique ; à l'exercice 1930-1931 manquaient 500 millions de liras ; à celui de 1931-1932, 3.800 millions ; à celui de 1932-1933, 3.900 millions ; à celui de 1933-1934 plus de 4 milliards et il y a tout lieu de croire que 1934-1935 ne marquera aucun progrès. La balance commerciale italienne, elle aussi, est en déficit permanent. Le nombre des faillites se multiplie, alors même que la déflation des salaires est poursuivie : plus de 13.000 en 1929, plus de 16.000 en 1930, plus de 20.000 en 1931, plus de 24.000 en 1932, plus de 16.500 pour les neuf premiers mois de 1933, soit au total, pour moins de cinq ans, près de 100.000 faillites. Et cependant l'Etat est venu au secours des entreprises privées comme des banques privées. L'on a assisté au début de 1935 à la fusion des trois plus grandes banques d'Italie, détenant en portefeuille une part importante des titres industriels italiens, sous les auspices et le contrôle de l'Etat qui ici encore a été obligé d'intervenir énergiquement. La monnaie italienne, théoriquement rattachée au bloc-or, ressent les contre-coups de l'affaissement général de l'économie, et des mesures de contrôle ont dû être prises afin de la maintenir à sa nouvelle parité.

Dans l'ensemble, et malgré un léger mieux en 1933, la déflation en Italie ne semble pas avoir eu des effets très satisfaisants. Il y a dans ce pays actuellement environ un million de chômeurs, malgré la généralisation du « short-time » par l'instauration de la semaine de 40 heures

(accompagnée d'une réduction corrélative du salaire hebdomadaire).

L'on ne saurait mieux exprimer l'état de détresse de l'économie italienne et la condition misérable de sa classe populaire qu'en citant ces phrases de Mussolini, extraites d'un discours prononcé à la Chambre italienne, le 26 mai 1934 : « Nous allons peut-être vers une période d'humanité nivelée à un niveau de vie plus bas. Il ne faut pas s'en alarmer. Cette humanité-là peut être une humanité forte, capable d'enthousiasme et d'héroïsme. »

Ainsi, le chef de l'Etat fasciste, qu'aucune organisation ouvrière n'a pu gêner dans l'application de ses principes déflationnistes, en reconnaît lui-même l'échec.

Point n'est besoin de multiplier les exemples. L'Allemagne était en 1932 dans une situation économique effroyable. Depuis Hitler, les chiffres statistiques étant fournis par le Ministère de la Propagande sont sujets à suspicion et à interprétations diverses. Mais si le chômage semble avoir très sensiblement diminué, par des moyens quelquefois artificiels, tels que l'instauration des camps de travail, envoi de jeunes chômeurs chez des paysans, renvoi des ouvrières, la déflation générale des salaires semble s'être activement poursuivie sous le régime nazi : l'économie générale, les finances, la monnaie allemande ne semblent guère dignes d'envie au début de 1935, le système dans son ensemble se maintient sans doute comme en Italie par un abaissement général du niveau de vie. C'est sans doute ce que signifient ces paroles du ministre allemand de la Propagande dans son discours radiodiffusé le 12 avril 1934 : « ... Les travailleurs ont dû accepter des salaires inférieurs à ceux qui devraient correspondre au niveau élevé de la culture nationale. »

En Belgique, les salaires ont été diminués de 1929 à 1934 de 30 à 35 % et sur les deux millions d'ouvriers industriels et 500.000 autres salariés des entreprises publiques et pri-

vées, 400.000 chôment. Le nombre des faillites augmente d'année en année, le déficit budgétaire persiste, et le gouvernement Theunis a dû prendre fin mars 1935 des mesures de protection pour « sauver le franc belge ».

« En France (voir *l'Usine* du 21 décembre 1933), le montant total des salaires du personnel industriel et agricole diminue dans des proportions effrayantes. En 1931, ces salaires se montaient approximativement à 82 milliards 230 millions; en 1932, ils sont tombés à 73 milliards 660 millions et pour 1933, ils n'atteignent pas 70 milliards. » Et *l'Usine* ajoute : « Il y a donc en moins en circulation cette somme énorme de 10 milliards, réduisant fatalement le pouvoir d'achat de millions de Français et paralysant forcément les affaires... » Or la crise s'est étendue et aggravée en France pendant l'année 1934, et le début de 1935 a vu le rythme auquel progresse la maladie générale de l'économie se précipiter. Des faillites retentissantes, particulièrement dans l'industrie automobile et dans la métallurgie en général, un accroissement très sensible du chômage ont été des signes visibles de l'aggravation du mal. Enfin, pas plus en France qu'en Belgique, malgré d'importantes compressions budgétaires, le déficit des finances publiques n'a pu être comblé. L'indice de production se trouve à 78 contre 100 en 1928, en juin 1934 en France, et à 70 à la même époque pour la Belgique. Quand aux chiffres du commerce extérieur, ils sont plus significatifs encore, étant tombés pour la France (en chiffres ronds) de 50 à 16 milliards de 1929 à 1934. La chute de sa production industrielle continue en 1935, l'indice général français se retrouvant à 73,2 en janvier 1935 contre 83,5 en janvier 1934.

Ainsi la « déflation des salaires », partout où elle a été tentée, et surtout où elle a été tentée sans être quelque peu neutralisée par certaines mesures favorables à l'augmentation de la masse globale des salaires, telles l'exécution de travaux publics ou l'institution de prestations de chômage a eu un effet net. Loin de permettre le rétablissement de

la « prospérité », elle a aggravé la crise. Plusieurs pays l'ont en conséquence abandonnée, mais certains persévèrent dans cette voie, particulièrement les pays du bloc-or, et parmi ceux-ci particulièrement la France, et continuent ainsi à anémier leur économie.

C'est que la thèse de la « restriction » repose sur un certain nombre d'erreurs mineures et majeures.

Parmi les premières est celle qui consiste à croire que l'on peut impunément réduire le salaire d'un ouvrier sans réduire son rendement. « La baisse du taux du salaire éveille chez l'ouvrier la crainte du chômage et un mécontentement qui risque de produire une baisse égale dans le rendement fourni. » La réduction de son gain horaire poussera l'ouvrier à faire de longues journées, et c'est un fait d'expérience, aisé à comprendre, que le rendement horaire d'une longue journée, fatigante, est moins bon que celui d'une journée plus courte.

Nous retrouvons ici l'idée générale exprimée autrefois par Adam Smith que plus la condition ouvrière est misérable, plus bas est son rendement, et l'observation de Tocqueville que le travail bien rétribué des ouvriers blancs en Amérique était de plus de profit pour l'employeur que celui des esclaves nègres réduits au minimum et « corvéables » à merci.

Les déflationnistes ont commis une deuxième erreur en ne prenant pas garde que les salaires ne représentent qu'une faible partie, chaque jour plus faible, des prix de revient. M. Chevalier, dans « la question des salaires », estime que la somme des frais accessoires (force motrice, frais de transport, location, charges obligatoires, impôts, amortissements, etc...) est souvent trois ou quatre fois aussi importante que les salaires. Le « Censur » américain, calculant la part des salaires dans la production, donne les chiffres suivants (qui sont quelque peu faussés du fait que dans le pourcentage de rémunération du travail sont incorporés des éléments de rémunération du capital) : 1899 :

17,7 % ; 1923 : 18,1 % ; 1927 : 17,3 % ; 1929 : 16,4 %. La conclusion est que la baisse des prix que rend possible une baisse des salaires ne sera proportionnelle à cette dernière que si tous les autres éléments du prix de revient subissent une baisse semblable : c'est précisément ce qui ne s'est pas produit, en général, dans les expériences de déflation, et l'argument selon lequel les salaires diminués seraient compensés par une semblable baisse du prix de la vie s'est trouvé inexact.

Enfin, dernière erreur « mineure » : l'action de la baisse des salaires sur les prix ne s'exerce pas directement sur les prix de détail, mais sur les prix de revient de gros, dans l'ensemble. Elle n'exerce pas une action déprimante immédiate sur les prix de détail. Elle fait peser sur eux une menace de baisse future. Et, dit encore M. Chevalier : « il est d'observation courante que les clients diffèrent leurs achats tant qu'ils ont des perspectives de baisse devant eux ». C'est d'ailleurs là une des raisons qui font hésiter les détaillants à tenir immédiatement, trop brutalement, compte dans leurs prix de vente de la baisse des prix de gros et des salaires. Ils craignent de voir la crise imposer une réduction des prix de vente supérieure à celle des prix de revient.

De plus, lorsque les masses nombreuses des salariés sentent approcher une menace contre leurs salaires, d'avance elles se mettent à restreindre autant qu'elles le peuvent leurs dépenses, pour conserver une réserve nécessaire pour traverser la période difficile qui s'annonce. « La crainte d'aggraver le chômage fait donc une nécessité à l'industrie de ne réduire les salaires que dans la mesure où le coût de la vie a baissé. »

Mais l'erreur majeure, capitale, de la thèse déflationniste est sa méconnaissance des causes de la crise économique elles-mêmes : pour remédier à l'anémie de la consommation, à son développement insuffisant par rapport à la production, elle frappe le pouvoir de consommation des immenses masses salariées.

L'échec de la déflation est patent. Il apparaît nettement dans le rapprochement des courbes statistiques de la production et de celles de bordereaux de salaires.

Ce rapprochement a été fait pour l'année 1933, par le directeur du Bureau international du travail qui en tire les conclusions suivantes :

« Dans chacun des trois pays (Grande-Bretagne, Etats-Unis, Allemagne), les fluctuations des bordereaux de salaires et le chiffre des ventes au détail, exprimé en monnaie, sont demeurés en rapport étroit. Aux Etats-Unis et en Allemagne où les bordereaux de salaires fléchissent considérablement, le chiffre des ventes au détail tombe également dans une forte proportion, tandis qu'en Grande-Bretagne, où les bordereaux de salaires ne décreurent que dans une mesure relativement modérée, le chiffre des ventes au détail demeura soutenu.

Ainsi, « dans les pays industriels, le pouvoir d'achat des ouvriers, qui représente une proportion importante de la population totale, influe donc puissamment sur le commerce de détail, lequel règle à son tour dans une large mesure le volume de la production agricole et industrielle ».

Si l'on baisse le salaire de l'ouvrier, avant que les prix de la vie aient pu baisser, il restreindra ses dépenses, le commerçant fera moins de bénéfices et achètera moins lui-même, il commandera moins au producteur qui sera obligé de chercher à nouveau une réduction de ses frais, en abaissant une fois de plus le salaire... et ainsi de suite. L'on est enfermé dans un cercle vicieux qui va en se rétrécissant. C'est ce que nous enseigne l'échec des expériences de déflation.

Mais, dira-t-on, une autre politique est-elle possible, dans notre régime économique présent, tout au moins ? Ce régime est fondé sur le profit. Si les profits disparaissent

devant la hausse des salaires, si les prix de revient s'élèvent, qui se mêlera encore d'être entrepreneur ?

Nous allons voir qu'une politique diamétralement opposée à celle de la diminution des salaires est possible, puisque, en fait, elle a été mise en action.

C. LA PRETENDUE EXPERIENCE DES « HAUTS SALAIRES » AUX ETATS-UNIS, AVANT 1929

Les politiques expansionnistes sont, nous l'avons vu, fondées sur cette idée que les crises économiques viennent d'un développement insuffisant de la capacité de consommation des masses par rapport à la production, à un moment donné.

Le « Fordisme » ne méconnaît en aucune façon la nécessité pour le régime capitaliste de ménager un profit aux entrepreneurs sur chacun de leurs produits. Mais il prétend que le capitaliste doit savoir limiter son profit, ou plutôt qu'il doit savoir ne pas prendre, dans l'accroissement formidable et de plus en plus grand des richesses, la quasi-totalité des nouveaux biens créés. Il doit, à mesure qu'il crée plus, donner plus aux salariés afin de développer le pouvoir de consommation en même temps que le pouvoir de production.

L'augmentation des salaires, dit Ford, ne provoque pas une augmentation des prix de revient, si à l'époque où on les double on quadruple le rendement grâce aux progrès techniques ; non seulement dans ce cas le prix de revient ne sera pas le double de l'ancien, mais il n'en sera que la moitié.

Le vice du raisonnement de ceux qui craignent que l'augmentation des salaires ne fasse hausser les prix de revient est que ce raisonnement est statique.

Ford raisonnerait ainsi : de 1925 à 1927, la production industrielle américaine nous a donné un accroissement supplémentaire de \$ 800 millions. Sur ces \$ 800 millions, on

a donné \$ 100 millions aux ouvriers. C'est trop peu ; il était possible d'augmenter considérablement leurs salaires ; au lieu de \$ 100 millions en plus, il fallait leur donner \$ 400 millions, et ainsi ils auraient consommé pour 300 millions de plus, alors que ces 300 millions étant allés à des capitalistes n'ont pas été consommés (ils venaient en surplus) ou en tout cas n'ont été consommés qu'en partie. Une augmentation notable des salaires aurait évité la crise. Elle n'aurait pas haussé les prix de revient ; elle aurait simplement abaissé un peu les profits. Ces profits trop considérables ont été investis en grande partie dans de nouvelles machines, et ainsi le déséquilibre a été accentué des deux côtés.

Il faut savoir, dit Ford, faire profiter tout le monde de la prospérité de l'entreprise. Les profits doivent être honnêtes ; mais les salaires doivent être suffisants. Voyons comment cette théorie des hauts salaires a été appliquée, et quels sont ses résultats.

LA POLITIQUE D'EXPANSION.

Le fordisme a-t-il reçu une application ?

Lorsque l'on préconise une politique élevant les salaires, afin d'élever la capacité d'achat des masses populaires, l'on se heurte tout d'abord à un scepticisme qui pense être fondé sur l'expérience. L'expérience des « hauts salaires » a déjà été faite. Ford ne s'est pas contenté d'être le théoricien de l'expansionnisme, il l'a mis en pratique, et dans une mesure étonnamment large : ne nous a-t-on pas dit que les ouvriers de Détroit avaient pour la plupart leur auto, que leurs femmes faisaient le ménage avec l'aspirateur électrique ; bref que les salariés participaient de toutes manières à la prospérité matérielle des Etats-Unis. L'on a même généralisé et dit que l'ouvrier américain en général jouissait dans sa vie de chaque jour de tout ce que le

confort moderne peut offrir de bien-être aux hommes. Qu'y a-t-il de vrai dans ces affirmations ?

Le département du travail de l'administration fédérale des Etats-Unis, tout d'abord, a fait, en 1929, une enquête sur les conditions d'existence dans les usines Ford. Cette enquête confirme assez largement l'opinion que le « Fordisme » était une réalité,

L'enquête a porté sur une centaine de familles, ayant deux ou trois enfants de moins de 16 ans. C'est-à-dire de familles-types de 4 à 5 personnes, dont le chef seul travaille, et travaille au moins 225 jours par an.

Le salaire moyen annuel de l'ouvrier de chez Ford était jusqu'en 1931 de \$ 1711,87, ce qui, d'après le National Bureau of Economic Research, est le revenu moyen de l'Américain. En face de cet actif, le coût de la vie élevé a fait dépenser aux 100 familles enquêtées \$ 1719,83 par an ; aussi, alors que 37 d'entre elles ont fait de petites économies, 44 se sont endettées, et 19 ont joint les deux bouts. Cette situation finale médiocre vient-elle de gaspillages ? Comparons le budget de ces familles avec celui de la famille ouvrière moyenne, en France.

Les dépenses alimentaires des ouvriers absorbent 60 % du budget ouvrier total en France ; 32 % seulement à Détroit. Et ceci est le signe, ainsi que le marque le rapport de l'administration américaine « On Recent Economic Changes », que la population n'est plus ici constamment préoccupée par les « besoins primaires » et qu'elle peut consacrer une partie importante de ses revenus aux « fantaisies » dépenses diverses, dépenses d'origine sociale.

Le logement en France n'absorbe que 10 à 12 % du budget ouvrier. A Détroit, ce logement est plus confortable et comprend en général cinq pièces, mais il absorbe 22,6 % des revenus. Quant aux dépenses diverses qui, en France, n'atteignent que 8 %, à Détroit, elles atteignent jusqu'à 21,3 %. Et nous avons vu que c'est le développement de ce poste, dans le budget des masses populaires, qui permet le

progrès des productions en série, l'amélioration générale de la technique.

La situation des ouvriers américains était-elle sur tout le territoire fédéral comparable à celle qui existait à Détroit ?

Dans « *How America Lives* », se basant sur les chiffres officiels du rapport « *On Recent Economic changes* », du *Journal of American Association*, du National Bureau of Economic Researches, H. W. Laidler apporte à cet égard des renseignements précis sur les ressources des différentes classes sociales américaines durant « *the New Era* », l'époque de la « prospérité ».

Tout d'abord, le revenu moyen des salariés, en 1927, s'élevait à \$ 1.205 par an. (Le rapport « *on Labor groups in the social Structure* », de « *Recent Social Trends* » donne \$ 1.375, en 1926, année particulièrement prospère, p. 824). Mais sur les 30 millions de salariés, 3 millions seulement étaient particulièrement bien partagés. C'était « l'aristocratie ouvrière » des syndicalistes, des ouvriers qualifiés. Ils gagnaient, lorsqu'ils travaillaient sans arrêt ni chômage temporaire ou saisonnier, de \$ 42 à \$ 60 par semaine (au lieu de \$ 23,17 aux 27 autres millions). Enfin, 16 millions sur les trente gagnaient moins de la moyenne, et parmi ceux-ci il y avait 6 millions de femmes et jeunes filles et 3 millions de jeunes de moins de 20 ans qui étaient des ouvriers à bas salaires. Des dizaines de milliers, tous les ouvriers non qualifiés, même durant « *the New Era* », vivaient dans la pauvreté.

À l'époque de la prospérité, une enquête faite à Chicago, en 1926, sur 500 familles dont le chef, au moins, travaillait normalement, comme travailleur non qualifié, révéla que deux tiers des enquêtés n'avaient pas les ressources estimées nécessaires pour atteindre le « standard » de vie normal à Chicago. Et cependant, dans quatre cinquièmes des

cas, la femme travaillait également, ou prenait des pensionnaires, ou bien encore ils empruntaient. Aussi 30 % de ces familles de salariés non qualifiés avaient, normalement, recours à l'assistance.

Dans l'agriculture, l'on peut faire des constatations de même ordre que dans l'industrie. Les 6 millions de fermiers sont dans une situation guère enviable. Partant de l'hypothèse qu'ils mettaient à part \$ 10 représentant les salaires hebdomadaires, ce qui est remarquablement peu, le professeur Copeland, dans « Recent Economic Changes » estime que l'agriculture dans son ensemble, sur cette base, en pleine « prospérité » en 1927, faisait une perte de \$ 1.717 millions. Sur la base d'un salaire de \$ 25 par semaine, ce qui est plus normal, L. F. Carr, dans *America Challenged*, estime que le déficit de 1924 et 1925 s'élèverait à \$ 5 milliards. Le « Yearbook of Agriculture » estimait qu'en 1929 (mais depuis les choses ont beaucoup empiré) le revenu total hebdomadaire qui payait le travail du fermier et les intérêts des capitaux investis dans sa ferme s'élevait à \$ 17.

Seuls, quelques rares fermiers, particulièrement bien partagés, avaient un niveau de vie plus élevé. Dans le Minnesota, ceux qui réussissaient pendant l'époque de prospérité faisaient un gain de \$ 31 (Family living on successful Minnesota of North Caroline).

Quant aux deux millions d'ouvriers agricoles, leur condition était misérable. Le *Yearbook of Agriculture* (1931, p. 1024) note qu'à l'époque de « prospérité », ils touchaient un salaire hebdomadaire de \$ 10 (\$ 15 sans les avantages en nature). D'ailleurs, parmi les ouvriers, les agricoles ont toujours tenu le dernier rang aux Etats-Unis. Ils n'ont point de syndicats, et leur travail est très intermittent et sujet à chômages saisonniers.

Que penser dans ces conditions des hauts salaires aux Etats-Unis ?

Le National Industrial Conference Board, après enquête

en 1926, émet l'avis qu'un salaire de \$ 1.907 par an (ou \$ 36,68 par semaine) est le minimum pour qu'une famille de cinq personnes puisse mener une vie « décente » à New-York. Son budget d'ailleurs ne lui permettrait qu'une vie très simple. Il permettrait de réserver \$ 44 par an pour les distractions, ce qui ne permet pas de très nombreux voyages à la campagne, \$ 50 serviraient à couvrir les frais médicaux, \$ 18 iraient aux dépenses de librairie, poste, téléphone... Le loyer pourrait s'élever à \$ 34 par mois, ce qui suffit pour louer 3 à 4 pièces dans un logement, assez ancien, à New-York. Le budget, ainsi composé, ne laisse aucune marge pour mettre de côté le nécessaire en cas de chômage ou autres risques sociaux, éducation des enfants, et le « vrai confort » de la vie courante¹.

D'autres enquêtes menées sur des budgets de « familles », à Philadelphie, notamment, quoique admettant un revenu moindre que le budget type précédent, constatent qu'en général, les ressources ouvrières lui sont inférieures. Ainsi, en 1918, une enquête portant sur 12.000 familles blanches constate que leurs salaires s'élèvent à \$ 1.513, soit \$ 124 de moins que ce qu'à la même époque le Bureau municipal d'enquêtes de Philadelphie considérait nécessaire à un « standard minimum de santé et de confort ». Malgré la hausse des années qui suivirent, les salaires misérables ne furent pas transformés en hauts salaires.

Mais ce n'est pas seulement en examinant de près le budget ouvrier dans les différentes parties de l'Union que l'on peut constater combien la pratique des hauts salaires était restreinte.

Il faut aussi avoir en vue la masse globale du revenu ouvrier. Et là, il faut noter que le chômage depuis le début de la guerre, et même pendant les jours de production fiévreuse de la guerre, est un mal permanent aux Etats-Unis.

1. Cf. aussi, *United States Bureau of Labor Statistics*, 1919, *Tentative quantity and Cost Budget Necessary to maintain a Family of Five in Washington*.

En 1919, le Labor Monthly Review estime le chômage à plus d'un million. En 1920 et 1921, pendant même les mois prospères, il s'est élevé, d'après le National Bureau of Economic Researches, à 4 millions, et l'ensemble des heures de travail tomba de $1/6^e$. De 1920 à 1928, le montant total des chômeurs industriels (les agriculteurs ne sont point comptés) a oscillé entre $1\ 1/2$ à 4 millions.

Ce chômage permanent est dû à un progrès considérable dans la technique et dans une rationalisation poussée au maximum. Il faut se souvenir que Ford déclare préférer payer convenablement 5 ouvriers que 7 mal. Or Ford a inauguré dans ses usines de Détroit la semaine de 40 heures, en 1927, après avoir congédié 60.000 de ses ouvriers. Il y a lieu de croire que le résultat final de l'opération n'a pas été un accroissement de la masse totale des bordereaux de salaires chez Ford.

Du chômage technologique qui sévit d'une façon continue dans le monde, nous aurons à tirer d'importantes conclusions touchant la nature des « hauts salaires » accordés dans l'ère de prospérité.

Dès maintenant, il convient de noter que le chômage permanent, auquel s'ajoutaient les chômages saisonniers, ou dus à des accidents ou maladies, à des grèves ou à des lock-outs, etc., diminuait sensiblement le « salaire moyen » de l'ouvrier américain, abaissait sensiblement la capacité d'achat ouvrière.

Enfin, cette capacité est relative : relative à la capacité de consommation de l'ensemble de la nation, relative au montant des biens qui doivent être consommés. Cette capacité de consommation ouvrière s'est-elle accrue durant la période de « prospérité » par rapport à celle du capital, par rapport au montant total des biens disponibles aux Etats-Unis ?

Les constatations que l'on peut faire en consultant principalement les chiffres donnés par le National Bureau of Economic Researches, dans « Recent Economic Changes »

ne sont pas nettes, parce que généralement les salaires, traitements et pensions de toutes sortes sont confondus en un seul poste.

Mais cependant l'on peut affirmer que la concentration de la richesse entre les mains d'un nombre de plus en plus restreint d'hommes, se poursuit au détriment de la capacité générale de consommation des masses populaires, particulièrement des ouvriers.

En 1913, la part globale des salaires était de \$ 18,8 milliards sur un montant total de \$ 35,7, soit 16,9 milliards de plus. En 1925, elle était de \$ 46,8 milliards, sur \$ 81,8, soit une différence de \$ 35 milliards.

Le groupe des revenus les plus élevés (le 1 % le plus riche des contribuables déclarait un revenu qui atteignait en 1921 13,16 % du total du revenu national ; en 1926, il était passé à 25 %).

L'augmentation de \$ 2.680 millions que le revenu national marquait de 1927 à 1928 allait jusqu'à concurrence de \$ 2 milliards aux contribuables possédant un revenu de plus de \$ 50.000 par an.

Parmi les revenus du capital la répartition d'ailleurs a les mêmes tendances. 1 % des capitalistes possèdent 1/3 de la fortune américaine ; 10 % possèdent 64 % et les 25 % les moins bien partagés n'ont que 3 1/2 % (*Journal of American Statistical Association*, June 1927).

Le revenu moyen des 513 possesseurs de revenu supérieur à un million de dollars atteignait, en 1929, \$ 2.362.765, c'est-à-dire un revenu égal à celui de 1.960 ouvriers américains gagnant un salaire moyen de \$ 1.205 par an, ou encore les 513 « rois » de la Finance, de l'Industrie et du Commerce reçurent cette année-là un revenu global égal à celui d'un million cinq mille huit cent quatre-vingt sept ouvriers « moyens ».

Le mouvement de concentration ne s'est d'ailleurs pas ralenti durant la crise, au moins jusqu'à l'arrivée de Roosevelt au pouvoir.

« En résumé, le taux d'accroissement des salaires depuis la guerre (et l'on ne parle que du taux moyen individuel, sans tenir compte de la diminution de la masse globale due au chômage) s'est traîné bien loin derrière le taux d'accroissement de la productivité et des profits. » Telle est la conclusion que le Dr F.-C. Mills donne à ces observations, dans *Recent Economic Changes* (p. 607, 433/6, 771).

L'augmentation de la productivité ouvrière individuelle a été de 3,5 % chaque année de 1922 à 1927. Les dividendes ont augmenté de 6,8 %, les profits proprement dits de 9 % en plus — alors que les salaires des ouvriers industriels ne s'élevaient que de 2,4 %.

Ainsi, malgré les grandes améliorations dans le niveau de vie aux Etats-Unis depuis la guerre :

1° Une proportion importante, peut-être la moitié, des citoyens américains reçoivent, durant la « prospérité », moins que le nécessaire pour vivre décemment et dans des conditions d'hygiène satisfaisantes.

2° Le fermier « moyen faisait un déficit annuel important, si l'on compte dans ses frais de quoi réserver un salaire, même inférieur à celui de l'ouvrier des villes ; quant au journalier, sa situation est pire encore.

3° Des millions d'ouvriers à la ville et aux champs n'avaient pas de quoi se loger convenablement, malgré les grandes améliorations de ces dernières années.

Il est donc impossible, parce que certains ouvriers des usines Ford recevaient un salaire plus haut que la moyenne, de généraliser et de parler de « hauts salaires » aux Etats-Unis.

Trop de travailleurs étaient insuffisamment payés, trop de chômeurs n'avaient pas de quoi vivre, trop d'ouvriers, même bien payés, recevaient une part chaque année moindre de la production totale des richesses aux Etats-Unis, pour que l'on puisse parler d' « Expérience de hauts salaires ».

Au reste, alors même que les salaires auraient été encore plus hauts chez Ford, cela ne l'aurait point empêché d'être entraîné dans la débâcle des autres industries américaines où les salaires étaient bas. Et alors même que les salaires auraient été hauts dans tous les Etats-Unis, les bas salaires dans le reste du monde auraient déclenché de toute façon la crise à laquelle les Américains eux-mêmes n'auraient pu résister, car chaque nation, actuellement, a trop besoin des marchés étrangers pour se flatter de rester prospère au milieu d'un monde en ruines.

Quoi qu'il en soit, de l'examen des faits, il ressort qu'il n'y a pas eu d'expérience américaine des hauts salaires, avant la crise.

L'EXPERIENCE TYPE DE L'ELEVATION DES SALAIRES EN REGIME CAPITALISTE : L'EXPERIENCE ROOSEVELT

« L'expérience Ford » si elle n'a pu avoir de résultats, à cause de son extrême limitation, a cependant fortement impressionné les esprits aux Etats-Unis. La situation américaine, d'ailleurs, prédisposait les Etats-Unis à être le laboratoire de l'expérience des hauts salaires. Rappelons-nous la remarque de Tocqueville, faite il y a cent ans. Même parmi l'administration républicaine qui entourait le président Hoover, certains apercevaient bien l'importance du pouvoir d'achat ouvrier. Le rapport du Secrétaire d'Etat Davies, que nous avons cité, en est la preuve. Deux autres ordres d'idées frayaient la voie à une politique expansionniste aux Etats-Unis : l'Ecole classique en Europe s'était établie à une époque de pauvreté relative ; elle avait tiré de l'observation de « son monde » des théories de restriction et de disette, et malgré tous les changements survenus dans les faits et les esprits depuis lors en Europe, l'emprise que continuent d'exercer dans notre pays les théoriciens classiques se fait sentir chez la plupart de nos économistes et les oriente vers les systèmes de déflation. Aux Etats-Unis est née, au contraire, une doctrine « optimiste » en ce sens qu'elle n'était pas préoccupée, angoissée, par l'idée d'une proche limitation des biens, des subsistances. La découverte de territoires toujours plus riches et plus nombreux a certainement contribué à donner aux Américains une autre formation économique que celle des Européens. Dans leur pays, bien plus encore que dans

les nôtres, l'absurdité de la présente situation : misère et sous-alimentation généralisée, dans un monde regorgeant de richesses naturelles et fabriquées, devait apparaître à tous les yeux.

De plus, et sans doute y a-t-il un lien entre la cause précédente et celle-ci, la bourgeoisie en Europe est sans cesse en butte aux attaques des organisations ouvrières qui réclament l'élargissement des moyens de subsistance des salariés. Aussi la bourgeoisie en est-elle venue à considérer toute « thèse expansionniste » comme une machine de guerre dressée contre elle. Toute augmentation des salaires, dans ces conditions, lui apparaîtra comme une victoire remportée par des ennemis. En Europe, ce sont les partis ouvriers, les syndicats ouvriers, qui sont les champions des hauts salaires. Ceci est assez naturel, mais ils sont les seuls champions de cette idée : elle est leur monopole.

Peut-être cette vue de la situation européenne est-elle excessive, mais elle nous semble fondée dans son ensemble. Aux Etats-Unis, au contraire, les partis ouvriers sont excessivement faibles. Quant aux trade-unions jusqu'à une époque récente, ils ne manquaient pas la moindre occasion de proclamer qu'ils ne recherchaient pas le renversement du système économique, mais que, simplement, ils poursuivaient dans le cadre de ce système, une amélioration raisonnable des conditions de vie ouvrière. Aussi, la bourgeoisie américaine n'a-t-elle point rejeté, avec une grande défiance, les théories des hauts salaires.

Lorsque, après trois années de crise, le pays se trouva près de la catastrophe et qu'il était devenu bien évident que la voie suivie par le Président Hoover était sans issue, les esprits étaient mûrs pour un changement complet, rapide, énergique de méthode.

Le désir d'une prompte et large action gouvernementale était d'autant plus profond, que la vieille croyance en un rétablissement progressif de l'économie par le jeu des lois naturelles avait disparu devant la gravité du désastre.

Alors que, dans maints pays d'Europe, jusqu'à ces derniers temps, les gouvernements se sont contentés de « boucher les voies d'eau » et d'attendre la fin de la crise, les Américains, dès 1933, ont compris qu'une action générale des administrations publiques était nécessaire. « Ni le temps, ni le rajustement économique automatique ne résoudront ce problème, mais des mesures actives prises conjointement par le gouvernement fédéral, les gouvernements d'Etats, et les autorités locales peuvent, dans une large mesure, contrôler et diriger les changements économiques et atténuer les effets des inévitables déséquilibres subsistants » dit le Président Roosevelt¹.

Autrefois, lorsqu'une crise éclatait, l'on attendait de la sélection qu'elle opérât entre les entreprises un assainissement de la situation générale et la reprise. Mais, autrefois, les entreprises éliminées étaient les petites entreprises moins robustes que les autres, moins capables de soutenir leur concurrence.

Aujourd'hui, les plus atteintes sont les plus grandes. Car elles sont grevées de très lourds frais généraux au départ, qui permettent la production de masse. Et par les ventes de masse ainsi rendues possibles leurs prix de revient, étalés sur un nombre de ventes considérable, s'abaissent au minimum. En période critique, les « masses » ne pouvant plus acheter, le chiffre d'affaires se restreignant, les frais généraux ne peuvent plus être étalés. Aussi, les grandes entreprises sont-elles très vulnérables, bien plus que les petites. Mais l'élimination des entreprises les plus faibles, qui jouait autrefois ne peut plus jouer aujourd'hui : les grandes entreprises, en tombant, entraîneraient de telles ruines et un tel chômage, que leur chute pose une véritable question politique. Les gouvernements sont donc amenés à intervenir.

Mais alors, un « rajustement automatique » devient très

1. Cf. W. Oualid, « L'expérience Roosevelt », *Revue d'Economie politique*, janv.-févr., 1935 p. 10.

problématique. La puissance publique se trouve ainsi amenée à diriger l'économie. Et, pour soutenir les grandes entreprises, et leur production de masses, elle est conduite à considérer la question du pouvoir d'achat des masses.

C'est dans cette direction que devait agir l'Administration américaine.

Le 6 mars 1933, le Président Roosevelt prit le pouvoir. Il se mit immédiatement au travail. Son but principal était l'élévation de la capacité de consommation des masses populaires. Là se trouvait, à son avis, la clé du problème du chômage, de la mévente, de la ruine générale. Il fallait remettre en marche les usines américaines, devenues trop grandes pour la consommation solvable. Dans de nombreux discours, à la radio, dans de nombreuses interviews, dans deux livres même, il exposa ses idées à ses concitoyens.

« Si tous les Américains ont du travail, des salaires raisonnables, ils pourront acheter leurs produits à leurs voisins : les affaires marcheront. Mais si on retire leurs salaires et leurs profits à un grand nombre d'entre eux, les affaires n'iront plus qu'à moitié. Il ne nous sert de rien que les riches soient très prospères. Il vaut mieux que tout le pays soit raisonnablement prospère. »

Avant même d'accéder au pouvoir, le Président Roosevelt, dans *Looking Forward* avait expliqué quelle serait la base de son action économique : « Les perturbations de notre système économique, dit-il, proviennent essentiellement d'une répartition défectueuse du pouvoir d'achat. Si les salaires ont augmenté, dans un grand nombre de nos industries, ils n'ont pas augmenté dans la même proportion que la rémunération du capital. »

« Je crois que nous sommes sur le point de transformer radicalement nos idées en matière économique, et qu'à l'avenir, nous nous préoccupons moins du producteur et davantage du consommateur. Nous pourrions faire tout ce que nous voudrions pour essayer de guérir notre économie,

elle ne survivra pas si nous ne réussissons pas à établir une répartition plus sensée et plus équitable du revenu national. » (Cfr. *Looking Forward*, p. 48.)

Il s'agit de relever le pouvoir d'achat des agriculteurs et des salariés des villes et des champs. Mais il s'agit surtout des salariés, car c'est eux surtout qui composent la grande masse des consommateurs.

Miss Perkins, secrétaire au Travail, dit de même : « Le bon fonctionnement de notre économie dépend de l'existence d'un pouvoir d'achat suffisant pour élever le niveau de l'existence. Il faut que nous équilibrons notre économie, de manière que la capacité de consommation des salariés et des agriculteurs corresponde à la forte capacité de production de nos usines et de nos exploitations agricoles, due au rendement extraordinaire avec lequel nous utilisons la machine et le sol pour la production de masse. »

Un double problème se posait devant le gouvernement fédéral voulant intervenir au profit des salariés. D'une part, la législation du travail aux Etats-Unis n'est pas du ressort de l'Union, en principe, mais de celle des Etats eux-mêmes. D'autre part, l'action administrative allait-elle pouvoir être appuyée, ou même simplement respectée par certains entrepreneurs, alors que d'autres continueraient à agir librement, leur faisant ainsi une insupportable concurrence ?

En ce qui concerne le premier point, le gouvernement fédéral s'est fait donner les pouvoirs nécessaires par le Congrès. Ceci a d'autant plus d'importance que les mesures édictées pendant la crise ne sont pas toutes de caractère temporaire. Ainsi, la direction de la réglementation industrielle est remise à l'administration fédérale. Elle a ainsi pu faire disparaître ou au moins atténuer l'incohérence des législations particulières du travail édictées par chaque Etat, elle a pu remédier surtout aux lacunes, aux négligences, à la défaillance des autorités locales qui ne menaient pas assez énergiquement la lutte contre le chômage.

Mais le Président Roosevelt avait aussi en vue l'établissement d'un « programme de lutte contre les multiples risques de la vie ouvrière : chômage, vieillesse, invalidité, accidents, maladie, veuvage » qu'il faut combattre « non seulement par une meilleure organisation du placement et des travaux publics, de l'orientation professionnelle et des migrations des travailleurs, de la réglementation du travail des enfants... mais aussi par un réseau complet d'assurances sociales¹ ».

« L'expérience Roosevelt » ne se contente pas de rechercher l'élévation du pouvoir d'achat et la sécurité sociale de la classe ouvrière, en vue d'atténuer ou de faire disparaître la crise présente. Elle veut prévenir le retour de catastrophes économiques aussi désastreuses, en assurant d'une façon permanente par un complément social du salaire, un minimum de stabilité aux ressources des classes salariées.

Afin d'assurer également le bénéfice des mesures temporaires ou définitives à tous les travailleurs américains et à toute l'Economie de l'Union, c'est le gouvernement fédéral qui a dû agir et se substituer lorsque besoin était aux autorités des Etats.

Deuxième ordre de problème à résoudre pour l'administration fédérale : son action ne doit pas être entravée par les résistances des industriels, résistances qui pourraient rapidement devenir inévitables si certains pouvaient faire une concurrence déloyale aux entrepreneurs de bonne volonté.

Le Président Roosevelt fait un premier grand appel aux industriels, dans un discours du 4 mai 1933. Il leur demande de cesser les réductions de salaires et même, si les prix se relèvent (et toute l'action du gouvernement tend vers le relèvement des prix de gros) d'appliquer aux salaires une hausse équivalente par le système des échelles mobiles.

1. W. Oualid, « Expérience Roosevelt », *Revue d'Economie politique*, janv.-févr. 1935, p. 10.

A nouveau, en mars 1934, il leur déclare : « ... En juin dernier, j'ai parlé du fait que le relèvement des salaires entraînerait éventuellement une augmentation des prix de revient. Mais j'ai demandé aux chefs d'entreprise de se préoccuper avant tout de l'accroissement du pouvoir d'achat du public... Le premier devoir de l'industrie est... de créer davantage de capacité de consommation. »

Et il leur prédit que « la généralisation dans notre population de 125 millions d'individus, de conditions d'existence convenables assurera, en définitive, à l'industrie le plus riche marché que le monde ait jamais connu. C'est le seul moyen d'utiliser ce qu'on a appelé l'excédent de capacité de production de nos établissements industriels ».

Mais l'application de ces idées est difficile, et il conjure les chefs d'industrie de cesser une concurrence au couteau de ne plus employer de méthodes déloyales entre eux, d'où résultent les salaires trop bas, de mauvaises conditions de travail... et, rapidement, une surproduction accrue.

Là, précisément, réside l'une des difficultés capitales. Comment un entrepreneur, sous le régime de la libre concurrence qui, en principe, est l'une des bases du système économique présent, peut-il éviter d'abaisser, de comprimer au maximum les salaires, sans craindre d'être hors d'état de rivaliser avec le voisin ?

Le Président Roosevelt est ainsi amené à envisager une action d'ensemble tendant au relèvement des salaires : « La première tâche de l'industrie est de créer du pouvoir d'achat... Chaque examen que je fais, toutes les informations qui me parviennent, me conduisent à la conclusion irréfutable que nous devons envisager, maintenant, une action commune, immédiate, en vue d'assurer l'augmentation des salaires et la réduction de la durée du travail... »

Pour permettre à chaque entreprise d'améliorer la condition des salariés et de relever leur pouvoir d'achat, l'Etat va intervenir pour imposer une législation générale. « Si l'on veut mettre un terme à la concurrence meurtrière,

assassine, que la crise a réveillée, et dont les conséquences sociales sont lamentables, puisque c'est sur l'élément de moindre résistance du prix de revient, le salaire, que s'exerce sa pression, il convient d'observer des conditions uniformes de rémunération et de durée du travail, comme d'emploi des différentes catégories de main-d'œuvre. »

Il est possible que cette réglementation, même souple, que cette élévation générale du pouvoir de consommation ouvrière soit inapplicable pour certaines entreprises dont elle élève trop les prix de revient. Dans ce cas, ces entreprises seront obligées de fermer. Cela n'est-il pas un mal ? Non, bien au contraire : « Toute entreprise qui ne peut survivre qu'à la condition de payer ses ouvriers au-dessous du salaire vital n'a pas le droit de subsister dans ce pays ; et par salaire vital, j'entends plus que la simple ration d'entretien, j'entends un salaire qui assure une vie décente. »

Les entreprises qui ne subsistent que grâce au « sweating system » pratiqué sur ses employés sont doublement néfastes : pour leurs employés d'abord naturellement, mais de plus pour l'économie générale du pays car elles empêchent, par leur concurrence déloyale, les autres entreprises de distribuer un pouvoir d'achat raisonnable à leurs propres salariés.

La réglementation tendant à régler la concurrence par des ententes industrielles obligatoires est contenue dans le document général connu sous le nom de « National Industrial Recovery Act » du 26 juin 1933.

L'application détaillée de la politique de la « N. R. A. » se trouve faite par une série de codes particuliers, acceptés par les employeurs des diverses industries, ou, en cas de refus de quelques-uns d'entre eux, imposés par le gouvernement.

Afin de ne point perdre de temps, prévoyant que l'établissement des multiples codes serait long, l'administration fédérale établit un code-type, ou règlement-type. Cet

« accord de réemploi » que le Président Roosevelt signa, le 20 juillet 1933, fut envoyé pour signature à tous les employeurs (non agricoles) des Etats-Unis. Le « Blanket Code » (code général) était accompagné d'une lettre d'envoi expliquant le but poursuivi. En voici les termes :

« A tout employeur,

» 1° Cet accord fait partie d'un plan national pour relever les salaires, créer du travail et, ainsi, accroître le pouvoir d'achat et restaurer les affaires. Ce plan dépend entièrement d'une action commune de tous les employeurs. Pour cette raison, je vous demande de vous y associer, en tant qu'employeur, en signant cet acte.

» 2° S'il apparaît que l'accord général est défavorable à certains groupes d'employeurs, ceux-ci pourront y remédier en présentant leur proposition de code de concurrence loyale. »

Peu à peu, le « Blanket Code » a perdu de son importance, des codes particuliers étant progressivement adoptés dans chaque industrie particulière.

Mais il est intéressant cependant de connaître ses dispositions générales car elles sont reprises dans les codes particuliers. De plus, le « Blanket Code » s'est appliqué à un grand nombre d'employeurs et de salariés. Lorsqu'il entra en vigueur, en août 1933, 70.000 employeurs environ avaient donné leur adhésion à la fin de ce même mois, l'Administration fédérale estimait que 70 à 80 % des employeurs du commerce et de l'industrie se conformaient aux dispositions de l'accord présidentiel de réemploi ou, déjà, à un code de concurrence loyale. Fin novembre, l'ensemble des entreprises pouvaient être considérées soumises au système de la « N. R. A. ».

Tout d'abord, le « Blanket Code » stipule qu'après le 30 août 1933, les enfants de moins de 16 ans ne devaient plus être employés dans l'industrie ou le commerce (de 14 à 16 ans, cependant, les adolescents pourront travailler dans les industries non manufacturières et mécaniques, pendant un

maximum de trois heures par jour, entre 7 heures et 19 heures, et sous l'expresse condition que ce travail ne nuise pas à la fréquentation scolaire).

Puis la semaine de 40 heures est instituée, et 40 heures sont désormais un maximum pour les employés de bureaux, de magasins, ou les travailleurs occupés dans des professions similaires. Ce maximum est ramené, sauf certaines exceptions, à 8 heures par jour et 35 heures par semaine pour les ouvriers industriels, les mécaniciens et les artisans.

La limitation à 8 heures par jour et à 35 heures par semaine est calculée de manière à entraîner l'embauchage d'un personnel supplémentaire, car, d'autre part, le fonctionnement de l'entreprise ne doit pas descendre à moins de 52 heures par semaine. L'écart de 12 heures nécessite évidemment l'embauchage d'un nouveau personnel¹.

Les dérogations générales intéressent les établissements occupant moins de deux personnes, et dans les localités de moins de 2.500 habitants, ou le haut personnel, ou les travailleurs indispensables à la marche continue de certains établissements. Mais les heures supplémentaires sont alors payées à un tarif très élevé.

L'accord de réemploi contient encore des dispositions concernant l'établissement de salaires minima, ou d'échelles mobiles qui toutes tendent à réaliser le maintien des salaires malgré la réduction des heures de travail.

« Une réduction de la durée du travail, accompagnée d'une diminution de gains hebdomadaire, dit le Président Roosevelt, n'amènerait aucun bien. Elle signifierait simplement une contribution forcée, à l'assistance chômage de la part de la classe qui est le moins à même de la fournir.¹ »

Cette opinion est d'ailleurs partagée par la National Association of Manufacturers (association qui correspond

1. W. Oualid, « L'expérience Roosevelt », *Revue d'Economie politique*, janv.-févr. 1935, p. 23.

à peu près à la Confédération générale de la Production française) quoique celle-ci soit très hostile à la politique du gouvernement fédéral. Elle reconnaît que « la réduction de la durée de la journée de travail non accompagnée d'un relèvement du salaire horaire n'est pas un remède, puisqu'elle se borne à diluer la capacité d'achat des salariés, et ne l'accroît pas ».

Le Blanket Code établit donc un salaire minimum, variant suivant les catégories de travailleurs : le salaire de base dans l'industrie est fixé à 40 cents par heure (ou au taux horaire en vigueur le 15 juillet 1929, sans pouvoir être inférieur à 30 cents par heure). Pour les employés de bureau et catégories similaires, le salaire minimum variait de 12 à 15 dollars par semaine, selon les cas.

La législation des codes qui appliquent la « N. R. A. » est extrêmement souple à cet égard notamment. Les salaires de base sont établis sur des données concrètes. Ils varieront selon le lieu, l'importance de l'agglomération, le métier, selon le coût de la vie et celui de la production, selon le rendement de la main-d'œuvre selon l'importance des agglomérations. Ils différeront dans une même entreprise selon qu'il s'agit d'ouvriers qualifiés ou non, de salariés plus ou moins bien doués physiquement ou mentalement (selon des certificats médicaux). Il faut noter qu'en tout état de cause lorsque, dans une industrie, il existait des salaires plus élevés que le minimum fixé par le code, ils devront subsister.

Les signataires de « l'accord de réemploi » s'engagent, entre autre, à ne pas augmenter le prix de vente des marchandises par rapport aux prix en vigueur le 1^{er} juillet 1933, au delà de ce qui était strictement nécessité par l'accroissement effectif des coûts de production, et dans la fixation de telles augmentations de prix « de prendre pleinement en considération l'augmentation probable du volume des ventes, et de s'abstenir de réaliser des bénéfices abusifs au détriment des consommateurs ». Ils s'engagent

aussi à appliquer en toute loyauté l'accord sans recourir à aucun subterfuge pour l'éluder dans son esprit ou dans son intention, lesquels visent, comme on l'a vu, principalement le relèvement des salaires et la réduction des temps de travail, jusqu'à l'obtention d'un niveau de vie suffisant.

Pour assurer l'efficacité des mesures arrêtées, l'on a usé de la contrainte gouvernementale, de la contrainte sociale, de la contrainte syndicale. Une campagne de propagande, rappelant les campagnes faites pour les emprunts de guerre, fut entreprise. Les employeurs qui exécutaient les conditions de la N. R. A. arborèrent sur leurs devantures sur leur papier à lettres, etc... l'insigne de l'Aigle bleu, avec la devise « We do our part » et la réprobation publique devait châtier ceux qui n'avaient point ou s'étaient vu retirer l'insigne.

Dans les codes, une clause de reconnaissance des syndicats fut inscrite, Roosevelt comptant sur la croissance des organisations ouvrières et sur leur force, pour veiller à l'application des mesures édictées par la N. R. A. Les patrons, d'ailleurs, pour la plupart, firent, et continuent de faire la plus vive opposition à la « clause syndicale », ce qui a provoqué de nombreux et graves conflits, grèves sanglantes de Minneapolis, Toledo, San Francisco, durant l'été de 1934, par exemple.

Les codes furent, d'ailleurs, souvent mal accueillis par les patrons, par Ford particulièrement. Ils considèrent principalement que la réduction des heures de travail a été trop brusque, et qu'elle les met, par suite de la hausse du coût de la main-d'œuvre, dans l'obligation de remplacer leurs salariés par des machines, le plus possible — et de rejeter sur les consommateurs une partie du poids des mesures ordonnées.

A côté des mesures prises dans le domaine des entreprises privées, le gouvernement fédéral et les autorités locales sont aussi intervenus directement pour apporter aux chômeurs du travail et un nouveau pouvoir d'achat.

A cet effet fut créé, en 1933, le Civilian Conservation Corps destiné à donner l'assistance par le travail, par l'aménagement des richesses naturelles collectives. L'avantage de ces travaux est d'être utiles, sans venir ajouter à la capacité immédiate de production. Des camps de travail furent constitués par le C. C. C. qui employa, en 1933, 250.000 célibataires de 18 à 25 ans, 25.000 anciens combattants, 25.000 bûcherons voisins des camps. Des camps spéciaux furent, en outre, aménagés pour les « réserves d'Indiens » pour les chômeurs de Hawaï, Porto-Rico et de l'Alaska. Les engagés sont nourris, transportés, logés, habillés, soignés. Ils contractent leurs engagements devant le ministère de la Guerre, pour six mois, avec renouvellement possible. Ils sont soumis à une discipline militaire. Outre les avantages en nature, ils reçoivent une rétribution de 30 à 45 dollars par mois, et on leur demande d'en envoyer une partie importante dans leurs familles, si celles-ci n'ont pas de ressources. En 1933, les $\frac{4}{5}$, c'est-à-dire 6 millions $\frac{1}{2}$ de dollars avaient été envoyés, chaque mois, dans le pays.

D'autre part, une administration de l'Assistance Fédérale exceptionnelle fut constituée, également en 1933. Elle a reçu un crédit initial de 3.300 millions de dollars obtenus par un emprunt dont le service est assuré par des impôts nouveaux portant exclusivement sur des profits industriels et commerciaux. En mai 1933, 19 millions de personnes étaient secourues par les fonds publics. Les secours se donnent en espèces ou en nature (nourriture, logement, eau, combustible, éclairage, habillement, provisions de ménage, pharmacie, assistance médicale) ou en travaux de secours. Ceux-ci donnent une rétribution minimum, et ne peuvent être de plus de 35 heures par semaine. Le montant des secours varie avec les besoins du chômeur et selon ses charges. Le haut niveau de la condition des salariés de cette administration doit servir d'exemple.

Enfin, la Federal Surplus Relief Corporation, créée par une loi d'octobre 1933, distribue les produits alimentaires

en excédent : elle les achète aux cultivateurs et les distribue gratuitement aux chômeurs nécessiteux. Les quantités distribuées sont considérables ; fin 1933, par exemple, elles se montaient à 100 millions de livres de viande, 39 millions de livres de farine, 6 millions de livre de beurre, 4 millions de livres de haricots, 700.000 boisseaux de blé, 900.000 de maïs, etc...

L'importance du « renflouement » du pouvoir de consommation des masses est mesuré par le nombre d'hommes qui retrouvèrent un emploi, soit par suite de la réduction des heures de travail, soit par l'embauche des Administrations de Travaux Publics, et par les secours en nature et les sommes d'argent directement transférées de « ceux qui ont plus que le superflu à ceux qui n'ont pas le nécessaire » ; ce transfert se faisant sous de multiples formes, par des taxes et impôts, grâce à des emprunts, ou à travers des manipulations monétaires.

Un an après le début de l'expérience Roosevelt, 4.850.000 personnes avaient été pourvues d'un emploi. De plus, recevaient, à la même époque, des secours directs des fonds d'assistance 2.486.000 familles, et 455.000 personnes seules. Dans l'ensemble, le jeu des mesures de « reflation » était venu à l'aide d'un nombre de personnes équivalent au quart de la population de l'Union.

L'ensemble des dépenses d'assistance enregistrées en 1933 atteint environ 820 millions de dollars. Et le 15 février 1934, le Congrès a voté un crédit supplémentaire de 950 millions de dollars utilisable jusqu'au 30 juin 1935. Durant l'année 1933, d'autre part, les sommes dépensées en travaux publics furent égales au montant total du budget fédéral.

Non seulement les chômeurs ont retrouvé, pour un tiers, un emploi, mais les gains horaires ont augmenté de mars 1933 à juin 1934 d'environ 26 %, et naturellement l'application à un horaire moindre d'un salaire unitaire accru,

a eu pour effet de maintenir le gain hebdomadaire individuel presque à son ancien niveau.

Si l'on ne considère que l'ouvrier ayant conservé un ouvrage, il est certain que son gain hebdomadaire réel a plutôt légèrement fléchi, car la hausse de ce salaire n'a été que de 8,5 % alors que le coût de la vie progressait de 9 %.

Ce qu'il faut envisager, ce qui est important au point de vue économique général, c'est le relèvement de la masse globale des salaires, la part totale du salariat dans le revenu national.

A ce point de vue l'on constate une forte progression du montant des bordereaux de salaires; de 96 milliards de dollars en juin 1933, il s'élève à 132 milliards en juin 1934, soit une augmentation de 37,50 %. Ce pourcentage ne marque d'ailleurs que la progression du volume global nominal des salaires. La hausse des prix la réduit de quelque peu. Mais même alors elle atteint encore 25 %.

La part du salariat dans le revenu national, finalement, est passée en un an de 58,3 % en juin 1933, à 62,5 % en 1934¹.

Ni la hausse du coût de la vie, ni la réduction du temps de travail n'ont donc entamé dangereusement l'avance réalisée d'autre part. En ce qui concerne la réduction du temps de travail, il faut d'ailleurs se souvenir qu'avant l'intervention de l'administration Roosevelt, la pratique du « short time » s'était généralisée sous l'influence de la crise.

La moyenne individuelle de la durée hebdomadaire du travail baissait de telle manière qu'en moyenne dans les industries manufacturières elle était tombée de 48 heures en 1929 à 36 heures en décembre 1932.

Parallèlement à ce relèvement de la capacité générale

1. W. Oualid, « L'expérience Roosevelt », *Revue d'Economie politique*, janv.-févr. 1935.

d'achat des travailleurs, comment l'économie américaine réagit-elle ?

Certes, ainsi que nous l'avons noté, les prix ont monté pendant toute l'expérience Roosevelt. L'indice général donné par le Bureau of Labor marque une hausse de 17 points : il est passé de 61 en janvier 1933 avant l'avènement des démocrates au pouvoir (Base 100 en 1926), à 71 en septembre 1933, à 72 en janvier 1934 et à 78 en septembre 1934. Mais cette hausse a été déterminée principalement sans doute par les politiques monétaire, tarifaire, agricole, qui s'efforçaient d'obtenir un tel résultat.

Le relèvement des salaires n'a pas nui à la marche des entreprises privées. Au contraire, puisqu'elles réalisèrent durant le deuxième trimestre de 1934 un bénéfice de 33,2 %, alors qu'avant « l'expérience Roosevelt », durant le premier trimestre de 1933, elles avaient enregistré une perte de 6,9 %. ¹ Autre signe d'amélioration, le nombre des faillites pour la période février-mai 1934 est inférieur de 40 % à celui de la période correspondante de 1929.

Et cette amélioration de la situation des entreprises est due grandement à l'augmentation de la production. L'indice de l'activité industrielle marque en effet des progrès appréciables : tombe à 57,7 en 1932 (contre 100 en 1928), il remonte à 68,5 en 1933 (atteignant un maximum de 83 en septembre), à 76 en janvier 1934, et s'établit à 69 en septembre 1934. Il reste donc nettement supérieur aux niveaux de 1932 et début 1933.

Si l'on se rappelle que dans les pays déflationnistes l'année 1933 n'a marqué qu'une fluctuation peu sensible, que 1934 n'a pas été meilleur ou a été nettement pire (France, Belgique) et que la chute ne fait que s'accroître à l'heure présente, l'on ne peut conclure qu'à l'avantage des politiques expansionnistes.

1. W. Oualid, « L'expérience Roosevelt », *Revue d'Economie politique* janv.-févr. 1935.

Nous devons de plus conclure que dans le système d'expansion générale adopté par le Président Roosevelt, le facteur hausse des salaires a été déterminant ou en tous les cas d'importance primordiale.

Ainsi que nous l'avons vu en étudiant la « Réalité ouvrière », la quasi-totalité ou la totalité des salaires va à la consommation immédiate. La moindre hausse sur les salaires a sa répercussion immédiate sur l'activité commerciale.

Nous pouvons vérifier une fois de plus cette affirmation, en consultant l'indice des chiffres d'affaires des « Department stores », relevé par le Federal Reserve Board. Les variations de cet indice sont d'autant plus significatives que les « Department Stores », les grands magasins, vendent tous les objets de consommation courante, quotidienne, y compris les produits alimentaires.

Voici ces chiffres depuis le début de l'année 1932. L'indice est calculé sur la base de 100 en 1923-1925 :

Mois	1932	1933	1934	1935
Janvier	64	49	57	59
Février	64	49	59	»
Mars	69	50	73	»
Avril	74	68	73	»
Mai	72	67	77	»
Juin	66	64	70	»
Juillet	46/	49/	51	»
Août	49	59	60	»
Septembre	71	73	79	»
Octobre	75	77	82	»
Novembre	73	75	83	»
Décembre	106	121	133	»

L'on peut constater que c'est à partir de juillet 1933, époque où la législation des codes commence à faire sentir ses premiers effets que l'indice est pour la première fois supérieur à celui de l'année précédente. L'amélioration a continué à se développer ainsi qu'il ressort du rapprochement entre les chiffres de 1932 et ceux de 1933, considérés mois par mois (afin d'éliminer les influences saisonnières, très fortes.)

Nous avons vu que dans cette période l'augmentation (surtout l'augmentation nominale) du volume total de salaires a été considérable. Il y a tout lieu de penser que cette augmentation a été immédiatement versée à la consommation, et que l'augmentation du chiffre d'affaires des Department stores est due principalement à la restauration du pouvoir d'achat ouvrier.

En temps normal les ouvriers consacrent, nous l'avons dit, la quasi-totalité de leurs ressources à la consommation immédiate. Ainsi qu'il ressort de l'étude du budget ouvrier de San Francisco que nous avons faite au chapitre de la Réalité ouvrière, une famille ouvrière gagnant, en 1931, \$ 1631 (et même une famille d'employés gagnant \$ 2.175), ce qui est plus que la moyenne, ne consacrait pas un cent à l'épargne. Tout au plus peut-on assimiler en quelque sorte à l'épargne, l'assurance sur la vie contractée par la famille ouvrière pour \$ 65 et par la famille d'employé pour \$ 130 (de même que l'on pourrait compter, en France ou en Angleterre, les cotisations des assurances sociales pour de l'épargne). Mais ces sommes sont infimes (\$ 65, sur \$ 1.631).

Après avoir subi une longue crise, des réductions de salaires catastrophiques, le chômage, pendant plusieurs années, il est moins que probable que les salariés se soient trouvés ou se trouvent encore en état de divertir la plus petite somme des dépenses de première nécessité.

C'est pourquoi nous pensons que les 36 milliards d'augmentation des bordereaux de salaires entre juin 1933 et juin 1934, sans compter les autres sommes reçues indirectement par les chômeurs, assistés, etc., ont été retirés à la thésaurisation et rendus à la consommation, en passant des mains capitalistes à celles des salariés. Et ces sommes considérables ont ranimé l'économie américaine quasi paralysée. Mais l'amélioration apportée aux Etats-Unis par la politique d'augmentation du pouvoir d'achat des salariés et des paysans, n'a pas été décisive. Elle a rencontré

certaines obstacles importants : ainsi, dans l'établissement des salaires minima des erreurs ont été commises. Le sénateur Wagner dans le *United States News*, déclare que « quelques-uns des minima établis dans les codes sont plus petits que ceux qui prévalent actuellement dans l'industrie. »

D'autre part, la chute du dollar, la politique de certains employeurs entraînent une hausse des prix de détail qui vint contrecarrer la « reflation des salaires ». Enfin, une des causes de la persistance du chômage réside dans la situation affaissée de l'économie mondiale.

Quelles que soient les facilités et les difficultés qui agissent sur l'expérience Roosevelt, et dans la mesure où l'on peut dresser un court bilan d'une opération aussi complexe et non terminée, nous dirons :

En 1933 la situation économique générale américaine s'est beaucoup améliorée. Le chômage de son côté est tombé de 15 à 10 millions 1/2. Tel est l'actif.

Mais le passif réside dans la stagnation presque complète de l'expérience en 1934 : Les Etats-Unis n'ont pas moins de chômeurs qu'il y a un an, au contraire, peut-être même. La situation générale n'est pas meilleure.

Nous sommes donc amenés à conclure : la hausse des salaires a favorisé la reprise ; elle a été insuffisante à terminer la crise.

Etait-il possible de hausser plus le taux de rémunération, de réduire plus la durée du travail ?

Actuellement, les syndicats entament la campagne des « 30 heures » — et ils rencontrent une vive opposition patronale. Les employeurs estiment en effet qu'une hausse trop rapide de la rémunération élève les prix de revient d'une façon insupportable. Et comme ils ne peuvent la supporter, ou bien ils la rejettent sur le consommateur — ce qui annule l'opération — ou bien ils s'efforcent de remplacer, et en fait ils ont souvent remplacé, la main-d'œuvre humaine par des machines nouvelles dont le prix de

revient est moindre. Ce qui fait naître à nouveau le chômage .

La question semble inextricable : si les réductions de travail ne sont opérées que lentement, elles sont un remède toujours insuffisant : ceci est clair dans certains cas comme celui de la campagne pour les « 40 heures » menée par la Fédération syndicale internationale, et particulièrement par la Confédération Générale du Travail en France : cette campagne dure depuis plusieurs années et durera encore sans doute longtemps. Lorsqu'elle a commencé, il est probable que les 40 heures auraient apporté un soulagement sensible à l'économie française. Si elle intervient aujourd'hui, n'est-il pas à peu près certain qu'elle sera complètement insuffisante et donc inefficace ? Les conditions de la production auront changé entre temps.

Nous avons vu que pour ce qui est des Etats-Unis, le général Johnson, directeur de la N. R. A., en janvier 1934 jugeait déjà que même si l'économie américaine revenait à la normale il subsisterait plus de 4 millions de sans-travail. Et depuis 1934, la situation a changé de telle manière que ce chiffre paraît optimiste. Dans ce cas, peut-on parler de « retour à la normale » ?

Et si l'on revient à la « production normale », la reprise accentuant les progrès techniques que la crise n'a pas fait disparaître, la rechute ne serait-elle pas rapide ? La même cause (insuffisance de la part du salariat), encore accusée, ne produirait-elle pas les mêmes effets, accusés ?

L'expérience des « Hauts Salaires » est concluante à la fois par l'amélioration qu'elle a permise — et par l'insuffisance même de cette amélioration.

L'EXEMPLE BRITANNIQUE DE L'ATTENUATION DE LA CRISE PAR LE SOUTIEN DU POUVOIR D'ACHAT DES SALAIRES

LA RÉSISTANCE DES SALAIRES A LA BAISSSE ET LA STABILITÉ DU POUVOIR D'ACHAT OUVRIER ATTÉNUENT-ELLES LA CRISE ?

Certains pays où les salaires ont été à plusieurs reprises et notablement réduits ont souffert ou souffrent d'une crise aggravée. D'autres ont recherché dans la hausse des salaires, et ont réussi à assurer, une amélioration de leur situation économique.

Entre ces deux extrêmes, la Grande-Bretagne offre un exemple intéressant de stabilité du pouvoir d'achat des salaires atténuant les effets de la crise.

La Grande-Bretagne est, comme les Etats-Unis et l'Allemagne un pays fortement industrialisé. D'autre part, son économie dépend, comme celle des Etats-Unis et celle de l'Allemagne, plus encore même que celles-ci, des débouchés extérieurs. Or, les débouchés extérieurs ont souffert dans une proportion bien plus grande que les marchés nationaux, que l'on s'est efforcé de ménager.

La Grande-Bretagne a traversé une crise grave, et maintenant encore, comme le reste du monde, elle souffre de la dépression qui continue. Cependant, alors que les Etats-Unis ont côtoyé la catastrophe, et que l'Allemagne, après avoir subi des bouleversements politiques et sociaux considérables se trouve encore dans une situation angois-

sante, la Grande-Bretagne, elle, a évité le pire, et depuis 1931 a vu l'état de ses affaires s'améliorer.

Comparant les statistiques de la Production et des Salaires dans certains grands pays, le rapport du Directeur du Bureau International du Travail constate au début de l'année 1934 : « ... alors qu'en Allemagne et aux Etats-Unis les bordereaux des salaires accusaient une diminution d'environ 40 à 50 % et que le mouvement était accompagné d'une réduction de 40 à 60 % de la production, le fléchissement de 15 à 20 % des bordereaux de salaires en Grande-Bretagne ne fut accompagné que d'une baisse de la production inférieure à 30 %. »

En 1930 (par rapport à la moyenne de 1929 : 100), le revenu des ouvriers, employés et fonctionnaires allemands tombait à 93 puis à 87, en 1931 à 77 puis à 69, en 1927, à 57 et 58, en 1933 il toucha son plus bas point pendant le premier trimestre, à 54; depuis lors il remonta légèrement et reste fixé depuis l'été de 1933 à 61 (chiffres du *Wochenbericht des Instituts für Konjunktur forschung*, 11 avril 1934).

En 1930 (sur la même base : 100 en 1929) les feuilles de paie des salariés et employés aux Etats-Unis tombaient à 82, puis à 70, en 1931 à 58 puis 47, en 1932 à 49 puis 39, et au début de 1933 elles atteignaient leur plus bas point de chute 36; depuis lors, elles remontèrent très sensiblement sous les efforts de l'administration Roosevelt (chiffres du *National Industrial Conference Board Bulletin*, 20 février 1934).

En 1930 (sur la même base encore) les traitements et salaires inférieurs à 250 livres sterling dans le Royaume-Uni descendaient à 98 et 94, en 1931 à 91, en 1932 à 89, et touchaient leur point minimum au début de 1933 à 88 (chiffres de Clark « National Income », *Economic Journal*, 1933 juin).

Ces chiffres sont généraux et suivant les cas et les progressions ils ont pu être dépassés en un sens ou l'autre,

mais dans leur ensemble ils confirment et renforcent l'affirmation du directeur du B. I. T.

La stabilité du pouvoir d'achat des masses populaires a été mieux assurée dans le Royaume-Uni qu'en Allemagne et aux Etats-Unis. Surtout si l'on considère que dans ces deux derniers pays, existent des populations paysannes fort nombreuses et dont les revenus furent autant et plus affectés par la crise que ceux des salariés, à la ville.

Cette stabilité des salaires évita à la Grande-Bretagne de connaître l'angoisse qu'à la suite de leur politique de compression des salaires poussée au maximum, les Etats-Unis et l'Allemagne connurent. Elle eut 2 millions 1/2 de chômeurs, alors que l'Allemagne en avait 6 millions. Ses industries et son commerce, vivement touchés, ne tombèrent pas comme celui des Etats-Unis ou de l'Allemagne. La Cité résista mieux que Wall Street. La Grande-Bretagne ne vit pas son système de crédits s'effondrer et subir une reconstruction complète, nécessaire, avec l'appui, et selon les directives de l'Etat, comme ce fut le cas aux Etats-Unis et en Allemagne. Bref, le Royaume-Uni subit une crise violente, mais qui ne prit pas l'allure catastrophique qu'elle eut dans les deux autres grands pays.

Mais si les Britanniques surent éviter les excès de la déflation, ce ne fut pas, à vrai dire par suite d'une attitude délibérée et consciente du Gouvernement ou des employeurs. Si les taux de salaires ne fléchirent que faiblement c'est probablement, en partie au moins, parce que les Trade Unions s'y opposèrent énergiquement et que les syndicats anglais représentent une force considérable par ses masses et ses traditions.

D'autre part, et c'est un point sur lequel se rencontrent des partisans très fermes de la compression des salaires, et des partisans non moins fermes de leur relèvement, la résistance des Trade Unions, la stabilité des salaires et du pouvoir de consommation de la classe ouvrière en

général furent soutenues par le fonctionnement de l'Assurance-Chômage.

Les prestations de l'assurance-chômage en Grande-Bretagne sont accordées beaucoup plus libéralement que dans la plupart des autres pays, et leurs taux sont assez élevés. Le chômeur anglais en 1933 touchait 17 shillings par semaine, et en outre recevait 9 shillings par chaque adulte à sa charge et 2 shillings pour chaque enfant.

Il y a lieu de croire, en conséquence et ainsi que le notait il y a quelques années M. Rueff, que l'assurance-chômage constitue une base de résistance pour les ouvriers anglais contre les attaques que subissent leurs niveaux d'existence. Mais, au contraire de M. Rueff, il faut en conclure que l'assurance sociale est un élément de stabilité économique, puisqu'elle maintient le marché intérieur, puisqu'elle assure le pouvoir de consommation ouvrière contre une baisse néfaste.

L'action du « Dole », de la prestation de chômage, doit d'ailleurs être reconnue, non seulement à l'égard de la partie de la classe ouvrière qui travaille encore, mais également à celui de la partie de cette classe qui est tombée en chômage. Le « dole » lui assure un minimum de pouvoir d'achat, il transfère, par le système des finances publiques, du pouvoir d'achat de ceux qui en ont encore à ceux qui sans cela n'en auraient plus du tout.

Même si l'on adopte les vues inhumaines d'une Economie de laisser-faire pur et simple, d'une Economie malthusienne, il faut reconnaître que la dénonciation de la « Loi des Pauvres » n'avait de raison d'être que dans une Economie de Disette; on pouvait soutenir alors qu'il était urgent de diminuer le nombre de bouches à nourrir, qu'il fallait absolument réduire au niveau de la jeune production industrielle, une main-d'œuvre exubérante, inutile et inutilisable.

Mais la question est tout autre dans notre Economie qui ne demande qu'à être une Economie d'abondance.

Le problème n'est pas de réduire le nombre de « bouches inutiles », il n'est pas de ramener le chiffre de la population salariée au « niveau des subsistances ». Il est au contraire d'augmenter le nombre des consommateurs nécessaires à l'expansion extraordinaire de la production. Il est d'élever le niveau d'existence d'une multitude toujours plus grande d'hommes, de façon à permettre au progrès technique de se poursuivre.

Les imprécations de Malthus contre les « Secours de la Paroisse » pouvaient avoir une apparence de fondement. Celles d'économistes contemporains contre les « Assurances sociales » n'en ont plus. Elles témoignent seulement du rayonnement qu'ont encore les « grands classiques » à une époque où le monde sur lequel nous raisonnons est totalement différent de celui qui existait il y a un siècle et un siècle et demi.

Nous avons voulu montrer que c'est en maintenant son marché intérieur, en protégeant le pouvoir de consommation de ses masses populaires, que le Royaume-Uni s'est assuré une résistance relative à la crise économique. Mais, nous dira-t-on, ne faut-il pas rechercher plutôt dans une autre direction la raison de la stabilité relative de l'économie britannique : n'est-ce pas par son opération de dévaluation monétaire, entraînant une renaissance de son exportation, que celle-ci a pu résister et même remonter le courant ?

Naturellement, nous ne prétendons pas que seul le facteur du maintien des salaires et des prestations d'assurances a agi. Mais nous prétendons qu'il a été, qu'il est le facteur décisif.

Tout d'abord, la crise a éclaté en 1929 et 1930 (selon les industries) et la dévaluation monétaire n'a été faite qu'après la chute du cabinet travailliste à la fin de 1931. Entre temps, le pire s'accomplissait en Allemagne et aux Etats-Unis. Leur indice de production était près de toucher son point le plus bas, et leur indice de chômage son point le

plus haut. Or la production anglaise n'avait pas baissé de 20 % en tout. La stabilité relative britannique est un phénomène qui a précédé la chute de la monnaie.

D'autre part, depuis que l'expérience monétaire est en cours, peut-on affirmer que le maintien du pouvoir d'achat de l'ouvrier anglais soit devenu un facteur secondaire dans l'amélioration de l'économie ?

Il semble au contraire qu'avant, pendant et après l'expérience monétaire, la capacité de consommation populaire ait joué le rôle principal et c'est ce qu'à notre avis indique l'évolution des industries britanniques depuis quelques années. De plus en plus elles travaillent pour l'intérieur, et cherchent à élargir leur marché national, tandis qu'elles perdent pied, peu à peu, sur les marchés mondiaux, et cette évolution a continué après la dévaluation de la livre.

De l'étude que vient de publier M. R. Marjolin sur « les industries anglaises à travers la Crise », l'on peut conclure que les industries travaillant pour le marché intérieur sont moins affectées que les industries d'exportation, et que depuis le début de la crise elles n'ont pas cessé de se relever plus rapidement.

Avant la crise, il est important de noter (car la « dépression » en Grande-Bretagne était latente et le nombre des chômeurs permanents élevé depuis déjà de nombreuses années) que les industries d'exportation britannique n'ont cessé de décliner. Le volume de leurs transactions a fléchi de 21 % entre 1913 et 1927. Le chômage y est important. La proportion des chômeurs des aciéries est de 22 %, et leurs exportations ont fléchi de 15 %. Les mines voient leurs exportations tomber de 31 % de 1913 à 1928 (alors que leur production ne tombe que de 17 %) et 22 % des mineurs sont sans travail.

Au contraire, dans les industries travaillant en vue de la consommation intérieure, la situation est relativement bonne : dans le commerce, le pourcentage des chômeurs

est de 5,6 %, de 7,4 dans l'alimentation, et de 7,6 % dans l'industrie automobile.

Pendant la crise de 1928 à 1933, les industries d'exportation sont plus touchées que les autres. De 1928 à 1931, l'indice de l'emploi dans l'industrie lainière tombe à 70,4, dans les constructions mécaniques à 69 (janvier 1933), dans l'industrie cotonnière à 60,9 (décembre 1930), dans le fer et acier à 58,5 (mai 1932).

Dans les industries « intérieures » au contraire, la chute est beaucoup moindre. De 100 en 1928, l'indice de l'emploi ne baisse qu'à 78,3 dans le bâtiment (janvier 1933) à 88 dans l'industrie automobile (août 1931) et 96,6 dans l'alimentation (janvier 1932). La main-d'œuvre continue d'augmenter, dans le commerce, en pleine crise.

Fait remarquable, dans les industries travaillant pour le marché intérieur et le marché extérieur, c'est de beaucoup cette deuxième partie de leur activité qui est la plus touchée.

M. Marjolin note que « bien que l'indice de l'emploi soit descendu moins bas dans les industries travaillant pour le marché intérieur que dans les industries d'exportation, il remonte davantage, à partir du fond de la crise, dans les premières que dans les secondes : de 18,8 points dans le bâtiment, de 22,7 dans l'industrie automobile, de 102,2 dans celle de la soie artificielle — mais seulement de 16 dans les constructions mécaniques, de 15 dans l'industrie du coton, de 11,5 dans celle de la laine, de 11,4 dans les constructions navales » ; de plus « l'emploi ne cesse de monter dans le commerce, dans l'alimentation reste stable, alors que l'industrie du charbon continue de perdre ». Enfin, dans les industries mixtes travaillant pour le marché intérieur et les marchés mondiaux, c'est la première partie de leur activité qui, de même qu'elle avait moins souffert que la deuxième, reprendra le plus. Le cas type est celui de l'industrie sidérurgique, laquelle se relève grâce à ses ventes à l'intérieur du pays. « L'indice de

l'emploi passe de 58,5 en mai 1932 à 90 en mai 1934, soit une hausse sur le fonds de la crise de 31,5 points. Mais l'indice des exportations ne monte que de 41,2 pour le premier trimestre de 1933 à 58,9 pour le quatrième trimestre de 1934, soit une hausse sur le fond de la crise de 17,7 points. C'est surtout le bâtiment qui entraîne la sidérurgie, comme on peut le voir aisément en superposant les courbes de l'emploi dans ces deux industries ». De même encore « au cours du quatrième trimestre de 1934 l'on retrouve, dans le charbon, l'emploi à 82,7 les exportations à 80,1 ; dans l'industrie du coton l'emploi à 75,3 et les exportations à 53,4 ; dans les constructions mécaniques, l'emploi à 85,6, les exportations de machines à 67,9 ».

Ainsi, même au cours de la reprise qui se manifeste depuis 1932 en Grande-Bretagne le maintien et l'élargissement du marché intérieur a joué un rôle primordial.

Cette stabilité et cet agrandissement du marché national qui a épargné au pays la détresse américaine de 1932, les ruines allemandes et leurs catastrophes politiques, c'est la résistance à l'avilissement des salaires et la large ouverture du droit à la prestation du chômage qui l'ont permis.

Le pouvoir d'achat des masses ouvrières est un élément nécessaire au fonctionnement « normal » de toute l'économie d'un pays.

CONCLUSION

Ainsi, nous avons examiné le comportement de l'Economie Nationale, à l'approche de la crise et pendant celle-ci, dans deux séries de grands pays : d'une part, ceux dans lesquels, à l'époque de prospérité la part relative du salariat dans la richesse nationale allait en diminuant par suite de l'augmentation considérable de la production en face de la stagnation relative de la rémunération ouvrière, et ceux dont la première réaction devant la crise fut de comprimer au maximum cette rémunération : ces pays-là ont subi la crise ou la subissent de la façon la plus violente, et quelquefois, ils n'ont échappé que de peu à la paralysie générale de leurs organismes de crédit et de production.

D'autre part, au contraire, ceux dans lesquels une stabilité relative, une résistance plus générale à la baisse des salaires, grâce à l'existence de puissantes organisations ouvrières et aux conventions collectives, a permis d'atténuer quelque peu les effets de la crise qui venait; et ceux dans lesquels les gouvernements, pour rétablir l'équilibre économique tendirent de toutes leurs forces à relever, consciemment, la puissance de consommation des masses populaires, assurant ainsi à leur nation un rétablissement sensible quoique partiel, alors qu'à la même époque les nations « déflationnistes » voient leur activité économique continuer de décroître sans fin.

Il nous semble possible, en conséquence, de conclure que l'équilibre économique dépend du pouvoir d'achat du salariat.

Mais, nous objectera-t-on tout d'abord, certains pays ont su éviter une chute trop grande de leurs activités en pleine crise, ou les ont même augmentées, dans lesquels le niveau de vie des salariés est particulièrement bas : ainsi le Japon, où la population ouvrière a tout à envier aux ouvriers des pays européens et des Etats-Unis, a vu son industrie progresser, et progresser rapidement, alors que celle de ces pays décroissait non moins rapidement : l'indice de production industrielle est passé au Japon de 107,9 en 1932, à 128,4 en 1933, à 138 en 1934. Il est vrai que cet accroissement de la production était accompagné d'une diminution du chômage, passant de 474.000 en 1932 à 424.000 en 1933, à 382.000 en 1934 (Ces chiffres sont ceux de fin mars pour 1932 et 1933 et janvier pour 1934, de telle sorte que l'amélioration pour 1934 est plus sensible encore que l'indice ci-dessus ne l'indique).

Donc, sans pratiquer de « hauts salaires » le Japon a pu faire continuer son « ère de prospérité ».

Nous pourrions montrer évidemment que la condition ouvrière s'est améliorée ces dernières années au Japon. Le rapport Maurette au B. I. T. insiste sur cette amélioration et sur le fait qu'il n'y a point de dumping social au Japon : il cite le progrès accompli par la dernière loi des fabriques, laquelle prescrit un repos de 24 heures par quinzaine au moins ; la signature par le Japon de la convention spéciale de Washington ramenant la semaine de travail à 57 heures. Mais il indique qu'en fait cette journée est ramenée à **10 heures** (pour les hommes et dans certains tissages seulement) ou à 9 heures et même 8 heures 1/2 dans les filatures, et que le repos hebdomadaire tend à s'y établir. Si les salaires sont bas, il faut remarquer que les versements en espèces sont souvent doublés de prestations en nature (logement, nourriture) et surtout que la vie est particulièrement bon marché.

Il n'en reste pas moins vrai que le Japon pratique de bas salaires et de longues journées de travail (noter que

les salaires furent relevés, les heures diminuées très sensiblement entre 1922 et 1932 ce qui n'empêcha pas une augmentation parallèle et très considérable de la productivité ouvrière).

Dans ces conditions, notre hypothèse serait mal fondée, le pouvoir d'achat ouvrier n'aurait pas l'importance que nous lui accordons ? Nous ne le pensons pas. Qu'un pays dans des conditions absolument particulières puisse atteindre quelque temps une certaine prospérité par des moyens autres que les Hauts Salaires, il serait puéril de le nier. En mettant l'accent sur le salaire ouvrier, nous n'avons pas entendu dire que toutes les autres méthodes étaient complètement dénuées d'efficacité et ne pouvaient obtenir de résultats même pour un temps court. Mais nous pensons, ou bien qu'il faut qu'elles agissent sur un terrain, dans des conditions aujourd'hui de plus en plus rares — ou bien que sous une forme indirecte l'action qu'elles réalisent est en fin de compte une action sur les salaires — ou bien qu'elles n'ont d'efficacité que temporaire et insuffisante.

Circonstances particulières et aujourd'hui de plus en plus rares : voyons le cas du Japon. Le Japon a pu, en pleine crise, augmenter sa puissance industrielle, grâce à l'extension de son exportation : dévaluation de sa monnaie, bas salaires, tels ont été, nous dit-on, les moteurs de son expansion.

Il n'y a aucun doute que ces facteurs aient eu un rôle important. Mais ils tendront à disparaître plus ou moins vite et ne pourront, en tout cas, voir leur importance que décliner : la dévaluation de la monnaie a été employée par le Japon avant d'autres nations, telles l'empire britannique et certaines nations européennes, comme une arme sur le marché mondial. L'efficacité de cette arme tend à s'émousser devant le remplacement de plus en plus général des tarifs douaniers qu'elle pouvait abaisser par des

systèmes de contingentements devant lesquels elle risque d'être impuissante. D'ailleurs, à la longue, les prix intérieurs d'un pays à monnaie dépréciée tendent à se mettre au niveau des prix extérieurs, par le moyen des achats de produits et matières premières étrangères et payables en or. De plus, si une nation s'adjudgeait de trop grands avantages par un artifice de manipulations monétaires, d'autres pays seraient tentés ou forcés de l'imiter : la situation monétaire présente dans le monde est significative à cet égard.

Le facteur monétaire a pu favoriser le Japon. Nous n'avons pas de peine à le reconnaître, il lui a permis de trouver des débouchés extérieurs qui temporairement voilaient l'importance du marché intérieur et du pouvoir d'achat des masses populaires japonaises. Mais ce facteur est transitoire. De plus, le monde entier vient de pratiquer, depuis plusieurs années, la guerre des monnaies : il est probable que, désormais, lorsqu'un pays voudra se donner des avantages par son action dans ce domaine, les autres nations sauront arrêter l'attaque et neutraliser l'opération.

Le deuxième moteur de l'expansion extérieure japonaise récente est, dit-on, le bas niveau de vie ouvrière. Cela est certain : encore qu'il faille faire des réserves sur la valeur de la main-d'œuvre obtenue à bas prix. Les employeurs ont recruté beaucoup de salariés qu'ils ne font pas venir dans leurs usines, mais qu'ils laissent travailler à domicile, appliquant comme cela a toujours été fait au début dans tous les pays du monde, des méthodes connues sous le nom de sweating system. C'est surtout dans l'industrie des ampoules électriques et des isolateurs qu'existent de nombreux ateliers familiaux. Or les produits de ces industries, s'ils ont réussi à conquérir les marchés des vieux pays industriels d'Europe eux-mêmes, à cause de leur bon marché, risquent de perdre du terrain. Car si la fabrication en est bon marché, elle en est aussi défec-

tueuse. Aux Japonais aussi s'appliquera la sentence de Ford : La main-d'œuvre embauchée simplement parce qu'elle est bon marché sera d'un aussi mauvais rendement que les matières premières achetées parce qu'elles ne coûtent pas cher. La ruine de l'industriel s'ensuivra aussi sûrement.

Mais en réalité, les conditions dans lesquelles se construit la puissance industrielle japonaise sont particulières : Toute sa population ouvrière accepte un bas niveau de vie. Et ce facteur ne pourra être éliminé qu'à la longue. Le Japon en est, grossièrement parlant, où en était l'Europe il y a cent ans, à ce point de vue. Ce n'est que peu à peu que le minimum d'existence des ouvriers s'est élevé au-dessus du « minimum biologique ». Ce n'est que peu à peu qu'ils sont arrivés au « standard » présent de civilisation. Ce n'est que progressivement qu'ils se sont habitués à considérer la satisfaction de nouveaux besoins comme naturelle, indispensable. Les ouvriers japonais ne s'élèveront aussi que peu à peu, jusqu'à ne plus vouloir vivre misérablement, plus vite que les nations les premières venues à la civilisation industrielle, sans doute. Mais pendant tout le temps que la différence ne sera pas nivelée, le Japon conservera un avantage sur les marchés extérieurs. Les vieilles nations seront contraintes de lui fermer leurs marchés intérieurs, lesquels prendront pour elles chaque jour une importance croissante, mais le Japon s'orientera vers ces marchés du Pacifique et de l'Océan Indien, surtout de Chine et de l'Amérique latine. Même dans ces pays, d'ailleurs, il se heurtera à un désir indigène d'expansion semblable au sien, ou à la concurrence européo-américaine qui ne voudra pas perdre ses derniers marchés extérieurs. Le Japon sera alors amené à se lancer dans des « guerres d'expansion » comme en Mandchourie, en Chine — ou bien à composer avec certains « Empires » européens. N'est-il pas actuellement en train

de céder une partie de son marché de Mandchourie à la Grande-Bretagne ?

Aussi l'on peut être persuadé que peu à peu le Japon parcourera le chemin parcouru par les anciennes nations industrielles. Malgré tous ses avantages d'être tard venu sur le champ de bataille industriel, malgré ses bas salaires, malgré que ses usines, du premier coup, soient montées selon les dernières exigences du progrès et sans qu'un lourd amortissement de machines démodées soit le tribut de ce progrès, malgré sa proximité de grands marchés asiatiques restés jusqu'à ce jour inorganisés, le Japon connaîtra lui aussi les limites de l'expansion extérieure et sera contraint de comprendre l'importance du marché intérieur, l'importance de l'augmentation du pouvoir d'achat de ses masses populaires. Et comme il vient dans un monde aux trois quarts occupé, déjà, tout laisse prévoir que ce chemin il le parcourra rapidement.

L'exemple de la prospérité du Japon, prospérité d'ailleurs mélangée, ne contredit aucunement notre thèse : le Japon se trouve dans des conditions particulières favorisant son expansion, conditions qu'aucune nation de vieille civilisation industrielle n'est plus à même de répéter et qui iront en s'évanouissant pour le Japon comme elles se sont évanouies pour les premières.

Si les nations d'Europe et d'Amérique ne peuvent pas profiter des conditions spéciales qui ouvrent au Japon de nombreux marchés étrangers, n'ont-elles point de ressources autres que l'extension du pouvoir de consommation des masses salariées ? Les manipulations monétaires ne peuvent-elles leur apporter de soulagement ?

Il est absolument indéniable que la politique du crédit, comme la politique de la monnaie, qui lui est promptement liée, jouent un rôle important dans la lutte contre la crise. Mais l'une et l'autre sont inefficaces, ou rapidement inefficaces si elles ne tendent finalement à augmenter les pou-

voir d'achat des masses populaires dans le marché intérieur.

L'Economist dont l'autorité est considérable à Londres, dénonce dans un récent numéro (le 2^e de mars 1935) l'utopie qui consiste à attendre du seul abaissement des taux d'intérêt le rétablissement économique : « Il est désappointant, dit-il, que la politique de l'argent à bon marché n'ait pas encore exercé un accent tonique sur l'activité industrielle du pays. L'explication est que cette politique monétaire ne peut créer la prospérité sans que les autres conditions soient favorables... Il devient évident que la politique d'argent à bon marché ne peut produire une expansion commerciale si elle est accouplée à un système de malthusianisme économique, établi et appliqué sans rapport avec un plan général, et administré sous l'influence des producteurs directement touchés. »

En réalité, ces conclusions ne sont pas encore assez nettes à notre avis. Il ne sert de rien que les entreprises aient à leur disposition un marché de l'argent abondant si elles n'ont pas de débouchés, et elles n'ont pas de débouchés tant qu'on n'a point relevé le pouvoir d'achat des masses.

La politique poursuivie dans de nombreux pays et particulièrement en France, est significative à cet égard. D'ailleurs, en même temps que l'on pousse à l'expansion industrielle et commerciale, l'on adopte un projet d'Ententes industrielles dont le but avoué est de réduire le nombre et la capacité de production des entreprises existantes.

Quant aux manipulations monétaires proprement dites, nous avons vu quelle peut être leur efficacité sur le marché extérieur. Elle est subordonnée à la bonne volonté des nations étrangères, qui sont généralement des concurrentes du pays où se fait l'expérience. Elle est donc assez limitée, et elle est temporaire.

Quant à la dévaluation opérée pour des raisons intérieures, pour juger de sa valeur, il faut considérer quels trans-

ferts de revenus elle a opéré entre les différentes catégories de particuliers à l'intérieur de la nation.

Généralement, surtout lorsqu'à la suite de la dévaluation les prix montent, elle s'analysera en une déflation indirecte des salaires. En effet, normalement, les salaires ainsi que nous l'avons vu, montent moins rapidement que les prix. Les salaires réels baisseraient donc. La crise et le déséquilibre entre production et consommation seraient aggravés par une perte de valeur de la monnaie. Cependant cette aggravation peut être masquée, ou compensée, par l'effet du « boom » qui ira de pair avec l'opération monétaire, et aussi parce que la dévaluation aura pu redonner du pouvoir de consommation à une autre classe de particuliers dont la condition et les revenus limités rappellent ceux de la classe ouvrière : les paysans. Enfin, en même temps qu'il se livre à des manipulations monétaires, le gouvernement peut prendre des mesures de protection des salaires, qui éviteront aux salariés de trop souffrir à nouveau.

En fin de compte, les variations de la monnaie, qu'elles soient dirigées ou non, qu'elles soient à l'usage de l'extérieur ou de l'intérieur, ne doivent pas être considérées en elles-mêmes. Elles ne peuvent être envisagées qu'en fonction des variations qu'elles apportent dans la répartition des revenus nationaux et internationaux. Autrement dit, le phénomène monétaire ne doit pas être envisagé superficiellement. Ce qui compte, ce n'est pas la variation monétaire, mais l'augmentation ou la diminution de la capacité d'achat ouvrière, nationale ou étrangère.

Cependant, dans la fièvre, le *boom* qui suit toute manipulation monétaire, un certain soulagement très temporaire peut être trouvé. En ce sens, très restreint, l'on peut dire que la politique monétaire a une efficacité propre.

Les gouvernements qui ont adopté une politique d'élargissement de la consommation ouvrière sont dans la bonne voie. Mais un double obstacle se lève devant eux :

Tout d'abord, si énergique que soit leur politique inté-

rieure, il leur sera impossible de maintenir un équilibre économique, même relatif, si le reste du monde s'obstine à aggraver la dépression, en suivant la voie justement opposée. La solidarité internationale est, malgré toute l'exaltation des sentiments nationaux exaspérés ces dernières années, de plus en plus profonde. Quelles marques plus évidentes en pourrait-on avoir que le caractère mondial de la crise elle-même ? Aucun peuple ne peut se passer de ses voisins. Pas même les Etats-Unis dont les richesses sont si variées et si considérables : « Les exportations des Etats-Unis, expose le directeur du Bureau International du travail (Problèmes du chômage aux Etats-Unis, p. 40) ne représentent pas 10 % de la production totale. Et cependant ce dixième a une fort grande importance. Un tel écart suffit à faire d'une production bénéficiaire une production déficitaire ». Le professeur Rogers, dans *Recent Economic Changes* (p. 755) cite le cas du coton où une consommation accrue de 1/10^e peut signifier, pour toute une région, le passage d'une profonde dépression à la prospérité la plus réelle.

Les Etats-Unis ayant un surplus industriel et agricole à exporter, une partie de leur population dépend, quant à ses salaires et revenus, des achats de l'étranger. « Il en résulte que, dans les industries exportatrices, les prix et salaires ne sont pas uniquement déterminés par des données nationales mais souvent en partie, et quelquefois entièrement, par les prix mondiaux et le coût de vie moyen au dehors. »

Owen Young affirme à son tour que « le pouvoir de consommation du monde n'a besoin d'être accru que de peu pour qu'il se tourne vers le surplus de production qui cause aux Etats-Unis tant de désastres » (Young, *The Problem of american surplus*, juin 1930).

Et la Fédération américaine du Travail (*Monthly Survey of Business*, oct. 1930) enfin dit qu'« une grande partie du commerce, aux Etats-Unis, dépend des clients étran-

gers et que le sort des salariés américains est étroitement lié à celui des salariés étrangers ».

Le Président Roosevelt marquait récemment qu'il ne pourrait y avoir de stabilité monétaire dans le monde, qu'on ne pourrait s'attaquer à la reconstruction du marché mondial, qu'on ne pourrait abattre les barrières, supprimer les contingentements et les prohibitions, tant que les nations s'obstineraient à poursuivre des politiques entièrement divergentes. Tant que les uns s'enfonceront toujours plus avant dans la déflation des salaires, l'abaissement du niveau de vie nationale, alors que les autres progressent hardiment dans la voie de l'élévation des salaires, aucune guérison ne pourra être entrevue pour le monde.

Et c'est là le premier obstacle que rencontreront les gouvernements « expansionnistes ». Les « hauts salaires » seront limités par la concurrence internationale dans une certaine mesure, et quand ce ne serait qu'à cause des vieilles croyances économiques qui persistent à ce sujet — et même si elle est hardie, la politique du « Pays à hauts salaires » ne permettra pas le rétablissement de sa seule nation au milieu d'un monde ruiné.

Pour être efficace, la politique du relèvement du pouvoir d'achat ouvrier doit être internationale. Sinon elle n'apportera qu'un bien-être, plus ou moins long, mais cependant temporaire.

Mais un deuxième obstacle se dresse devant la « Politique des Hauts salaires ». Celle-ci tend à élever le pouvoir de consommation des masses au niveau de la production. Or cette dernière, sous le régime du profit, tend indéfiniment à croître plus rapidement que les salaires. Tant que les moyens de production sont la propriété de quelques-uns, tout progrès dans le fonctionnement de ces moyens leur accroîtra, à eux seuls ou dans sa plus grande partie. Tant que la société sera divisée en salariés, qui par définition ne peuvent épargner de façon à s'affranchir du salariat, et en employeurs qui leur procurent leurs moyens

de subsistance, ces derniers pourront s'octroyer une part qui leur permette de pouvoir non seulement satisfaire leurs besoins immédiats, mais aussi de réinvestir, dans de nouveaux et plus puissants moyens de production une partie de leurs profits. Et ainsi l'accumulation des richesses recommencera indéfiniment, faisant toujours croître la production plus vite que la consommation.

Le déséquilibre qui est apparu, tout d'un coup, en octobre 1929 à New-York, s'était longuement préparé. La production américaine avait cru entre 1919 et 1929 de 50 %, malgré une diminution du nombre absolu de travailleurs employés. Même en pleine expérience Roosevelt, en pleine amélioration due à la « reflation », un nouveau déséquilibre va se préparer. Entre mars et juillet 1933, par exemple, la production a augmenté de 67,3 % alors que l'emploi n'augmentait que de 21,6 %, le volume global des salaires de 37,1 % et le volume global des salaires réels de 30,9 %. En période de rétablissement, les profits à nouveau croissent plus que les salaires, frayant ainsi la voie à une nouvelle crise. Entre 1929 et 1934, la productivité ouvrière a augmenté de 24 % aux Etats-Unis.

Dans le système économique présent, ce que les salariés auront pensé gagner d'un côté, ils risquent de le reperdre de l'autre. Si l'on établit des salaires-minima, « l'augmentation des salaires enregistrée par les catégories inférieures marque des tendances à être contrebalancée par des réductions de salaires des catégories supérieures. Ce qui est un mal grave, car la prospérité ne peut être atteinte ni persévérée par un partage de gains entre les travailleurs ». (Déclaration du Dr Wagner au United States News).

Ou bien c'est en leur faisant rendre plus, en un temps moindre que les employeurs se rattraperont, ou bien encore en haussant leurs prix.

Ce sont là des phénomènes que l'on observe aux Etats-Unis et qui viennent encore aggraver l'insuffisance des « hauts salaires ».

Que signifie donc l'expression « salaires équitables ». Quand sont-ils équitables ? Qu'est-ce donc que la « juste part » qui doit revenir aux travailleurs dans l'augmentation de la productivité ? L'imprécision de ces termes qu'emploient continuellement les protagonistes de l'augmentation du pouvoir d'achat ouvrier marque précisément le défaut du système.

Déjà, lorsqu'on lui parlait des « hauts salaires », Albert Thomas, Directeur du Bureau International du Travail, disait : « Hauts salaires ? Hauts, par rapport à quoi ? » Voulant exprimer par là que si la possibilité de consommation n'avait pas augmenté aussi vite que la production, même si les salaires avaient progressé, il y avait en fin de compte moins juste salaire pour l'ouvrier, moindre part aux richesses, plus grand déséquilibre de la consommation et de la production.

Avec le « Système Roosevelt » le plus hardi, la crise ne sera pas évitée. Car tant qu'une part du produit nouveau sera attribuée à des particuliers qui ne peuvent que le réinvestir, et le réinvestir à leur profit, que s'ils y trouvent du profit, la part relative des masses populaires tendra à baisser relativement à l'ensemble de la production. Si les salaires sont deux fois plus hauts demain qu'aujourd'hui, le retour de la crise sera retardé du double, mais ne manquera point de s'accomplir.

Il faut donc sortir du système du profit, du système basé sur la propriété privée, des moyens de production ou d'échange. La consommation n'arrivera jamais à y rejoindre la production.

Les nations qui resteront fidèles au système économique présent, seront naturellement amenées, à chaque recrudescence de la crise, et faute de pouvoir élever la consommation au niveau de la production, à abaisser celle-ci au niveau de consommation. Et en fait, elles sont déjà en grand nombre entrées dans cette voie. L'on connaît les destructions de café au Brésil, de coton aux Etats-Unis, la limita-

tion et l'arrachage des vignes en France... Mais les destructions les plus importantes jusqu'ici avaient, malgré tout, été arrêtées par des trusts, cartels et monopoles privés. Ceux-ci s'entendaient pour raréfier le caoutchouc, l'étain... Tant qu'il ne s'agissait que de destructions de caractère temporaire décidées par les gouvernements — ou tant que l'action des cartels seuls jouait, cartels dont l'histoire nous enseigne qu'ils ont une tendance persistante à se désagréger, l'affaire n'était pas si grave.

Mais aujourd'hui, dans un nombre croissant de pays, de régime politique les plus divers, sont élaborés ou adoptés des projets qui, sous le couvert de l'organisation rationnelle de la production, ont souvent pour objet principal la limitation ou la destruction des moyens de production.

Certes, il se peut que ces « ententes industrielles » ces « codes, ces corporations » ne soient pas appliqués avec une rigueur excessive, ou pas appliqués du tout, en fait — ou encore qu'ils ne fassent que légaliser la tendance de fait à la concentration des entreprises.

Mais ils marquent une tendance d'esprit nette à ramener le monde à un degré inférieur. Ce recul ne sera-t-il que temporaire ? Ne faut-il pas craindre que le système manque son but et qu'en même temps qu'il fait reculer la production, il fasse reculer la consommation ? N'abaisse-t-il pas, en effet, et comme automatiquement le pouvoir d'achat des salaires ? de deux manières : en élevant le prix des marchandises raréfiées, en créant un nouveau chômage par suite de la fermeture de nombreuses entreprises, et la réduction d'autres. La production courrait ainsi indéfiniment après la consommation ; la baisse de l'une entraînant celle de l'autre, de régression en régression.

L'abaissement du niveau de vie consécutif, d'ailleurs, ne serait point supporté par la population dans un régime démocratique, tout au moins.

Nous verrions ainsi coexister dans le monde deux systèmes économiques : l'un, celui fondé sur le profit, irait se

rétrécissant sans cesse, du stade actuel qui permettrait une Economie d'abondance, à un niveau primitif, à l'Economie de disette. L'autre, fondé sur la propriété collective des moyens de production, dans les Républiques socialistes soviétiques, s'élevant du bas niveau présent, rapidement, vers l'Economie d'abondance.

Certes l'économie de l'U. R. S. S. est encore fort pauvre. Mais il faut se souvenir du point où elle est partie, il y a six ans, après douze années de guerre civile, d'invasions étrangères, de destruction systématique du misérable héritage du régime précédent. Il faut se rappeler le niveau de vie absolument primitif de la grande majorité des habitants de ce pays. Depuis 1928, un effort considérable a été fait pour réaliser le premier, puis le deuxième plan quinquennal d'industrialisation. Les chiffres proposés par ces plans sont sans doute loin d'être atteints, mais cela ne doit pas faire oublier les immenses progrès atteints cependant. L'Union des Républiques socialistes ne connaît ni crise, ni chômage. Que l'on n'oppose point l'objection du « travail obligatoire ». Quel état d'Europe ou d'Amérique pourrait se permettre actuellement, même s'il le voulait, de faire travailler obligatoirement tous ses habitants à la multiplication des moyens de production ? Que l'on n'oppose point non plus que l'U. R. S. S. ne connaît la présente progression de sa production que parce qu'elle en est encore à l'Economie de Disette, et que, comme le Japon, elle connaîtra un jour les crises de surproduction. La limite des débouchés japonais se dessine. Les causes des crises qu'il subira se développent ; il n'en est point de même de l'U. R. S. S. dont les débouchés intérieurs sont infinis, puisqu'ils n'ont pour limite que l'épuisement problématique des besoins humains, et non, comme au Japon, la possibilité de faire des profits (d'autant plus restreints que les possibilités de la consommation solvable sont étroitement mesurées).

Ainsi d'une part, une économie fondée sur le profit, qui ne peut se prolonger qu'en accentuant sa politique de

« hauts salaires », qui ne peut sortir d'une crise que pour retomber dans une autre.

Une économie qui risque d'aller, de régression en régression, au milieu de souffrances sans cesse accrues d'un nombre toujours plus grand d'hommes, au niveau de vie plus bas, prédit par Mussolini.

De l'autre, une économie fondée sur les besoins toujours grandissants des hommes, à travers un bien-être grandissant, vers un niveau de vie plus élevé.

A vrai dire, la possibilité d'étouffer le progrès technique même momentanément, au moyen de réductions de la production, nous paraît assez illusoire. Le même sort sera réservé, sans doute, aux limitations « officielles » qu'aux limitations privées. Les Ententes industrielles éclateront probablement comme les trusts.

Mais le danger existe cependant, d'autant plus, que si cette crise prend fin, il est à craindre que les mêmes causes produisant les mêmes effets, une nouvelle crise éclate bientôt à nouveau.

La régression ne serait pas simplement économique. Le problème dépasse le cadre de la pure économie politique. L'histoire nous enseigne que la civilisation morale est liée à la civilisation matérielle, que la liberté est liée à un système économique progressif, que la paix est liée à un développement harmonieux de l'économie mondiale. L'histoire nous enseigne aussi que les civilisations même fort raffinées peuvent reculer, ou s'effondrer complètement si les hommes n'ont pas su marcher hardiment de l'avant.

Et c'est pourquoi l'on ne doit pas se borner à discuter de l'amélioration de la condition ouvrière, des masses populaires d'une façon abstraite, mais il est indispensable d'envisager la question sous l'angle « du progrès général des institutions humaines », ou mieux de la « condition humaine ».

ANNEXE

POUVOIR D'ACHAT OUVRIER ET RENDEMENT EN RÉGIME CAPITALISTE : LA QUESTION DE L'ÉCHELLE MOBILE.

La question de la variation des salaires parallèlement aux mouvements de hausse et de baisse générale des indices économiques n'est pas neuve. Mais elle s'est posée d'une façon nette et concrète à plusieurs reprises depuis la guerre, à cause des changements très rapides et violents, en hausse et en baisse, que subissent depuis vingt ans le rythme de la production, les prix des marchandises, la valeur des monnaies, en un mot, les prix de revient et le coût de la vie. Cette question peut à nouveau devenir importante, à l'époque présente, où le chaos monétaire mondial s'aggrave, et où les monnaies du Bloc-Or lui-même sont menacées de dévaluation.

Il importe donc de voir si l'on peut atteindre, comme le prétendent ses partisans, une certaine stabilité au moyen d'un système d'Echelle mobile.

Du côté « patronal », comment conçoit-on ce système ?

Les salaires, dira-t-on, sont un élément important du prix de revient. Si la marge entre les prix de revient et les prix de vente s'élève, les salaires peuvent être haussés. (D'ailleurs, sans appliquer le système de l'échelle mobile l'on paiera des salaires plus ou moins hauts, selon le rendement de l'ouvrier. Et cela est juste. Même les Soviets admettent que « l'égalité des salaires » quel que soit le travail fourni,

est une idée « petite bourgeoise » et anti-économique). Si les prix de vente s'abaissent au-dessous du prix de revient, par contre, il faudra abaisser les salaires.

Pratiquement, ceci signifie qu'en période de prospérité, ou simplement de hausse des prix, les salaires doivent monter — qu'au contraire lorsque la production se contracte, que les prix tombent, les salaires doivent baisser.

Il est « juste » et possible que les salaires montent en période d'accroissement de la richesse générale et de hausse des prix de la vie. En outre, cela est économiquement bon, car cela aboutit à une extension parallèle du pouvoir de consommation, et de la production.

Mais il est aussi juste, et il est nécessaire, ajoute-t-on, que lorsque les prix baissent, les salaires nominaux baissent aussi, et que lorsque la création de richesses se ralentit, les salaires se contentent d'une part absolue moindre, pour conserver d'ailleurs le même pourcentage. Sinon les entrepreneurs devront cesser de produire, car leurs prix de revient resteraient trop élevés.

En fait, dans le système économique présent, l'on constate qu'il y a interdépendance étroite entre les mouvements des prix et ceux des salaires. Cependant si les salaires ne sont pas aussi rigides que les charges de capital, leur mobilité est moindre que celle des matières premières. C'est que, en période de hausse des prix les patrons s'efforcent de ne pas laisser les salaires croître ; soit qu'ils désirent conserver pour eux seuls le bénéfice du décalage, soit qu'ils craignent de se trouver devant un mouvement de hausse passager. Aussi les salaires ne montent-ils comme les prix en général, qu'avec un certain retard, et ce retard représente une souffrance pour les salariés. En sens inverse, lorsque les prix baissent, les salariés s'efforcent de maintenir les salaires, soit parce que l'avance réelle, ainsi obtenue, ne fera à leurs yeux, qu'améliorer un peu une situation restée médiocre ou misérable dans le stade présent, soit qu'ils cherchent ainsi à compenser le retard précédemment subi

à la hausse, soit enfin qu'à leur tour ils craignent de se trouver devant un mouvement passager des prix. Et les salaires ne baissant pas aussi vite que les prix parfois, l'entrepreneur se verra chargé d'un poids trop lourd en période de dépression.

Les souffrances des salariés en période de « boom », les difficultés des employés en période de dépression sont accompagnées de troubles économiques qui peuvent être graves. Comment éviter cette viscosité des salaires ? Comment éviter aussi les défauts de cette interdépendance des prix et des salaires abandonnée aux hasards ?

On a pensé y parvenir au moyen de l'échelle mobile, système qui tend à l'adaptation automatique à toute époque des deux indices du coût de la vie et de la rémunération ouvrière.

Le système a été appliqué très fréquemment en Europe après guerre et particulièrement vers 1924-1925 en Allemagne, en Autriche, en Hongrie, en Belgique, en Angleterre et dans les pays scandinaves. Quelques tentatives furent faites aussi en ce sens en France.

C'est en Allemagne qu'il reçut la plus grande extension. Lorsque le mark se volatilisait en 1923, les salariés avaient beau voir leurs salaires être multipliés de jour en jour, comme les prix de la vie haussaient d'une façon extraordinaire, jamais vue auparavant, ils ne savaient jamais ce que valait leur paye. Les employeurs, d'ailleurs, ne pouvaient mieux faire leurs comptes. Il fut alors décidé que l'on emploierait le système de l'échelle mobile.

Elle devait fonctionner de manière à faire varier les salaires comme les prix de détail — au moins en général — car ceux-ci mesuraient la dépréciation intérieure de la monnaie, alors que les prix de gros étaient plus sensibles à la dépréciation extérieure du mark, puisque mesurant entre autre le prix-or des matières premières.

Les taux des salaires étaient donc révisés chaque semaine, et réadaptés au coût de la vie, tant bien que mal. De nom-

breux conflits s'élevèrent, d'ailleurs, au sujet de ces révisions, jusqu'à ce que le système ait été peu à peu prévu par un grand nombre de conventions collectives en permettant l'application par des représentants des patrons et des salariés.

En France, ce furent les difficultés concrètes d'application plus que les objections théoriques, qui firent échouer les tentatives que l'on fit pour introduire « l'échelle mobile » dans la pratique des relations industrielles.

En 1920, un décret institua des « commissions régionales » dont le but était de déterminer l'indice du coût de la vie. Ce sont des commissions paritaires composées d'ouvriers et de patrons délibérant sous la présidence du Préfet. Sur les bases établies par ces commissions l'on devrait faire varier les salaires, autant que possible.

La faiblesse des syndicats ouvriers rend difficile, en France, la confection de conventions collectives sans lesquelles, ainsi qu'on l'a vu en Allemagne, l'application concrète du système devient malaisée.

D'ailleurs dès que l'on voulut faire fonctionner les « commissions paritaires » il devint clair qu'il ne sortirait que peu de chose de l'effort gouvernemental. Les débats furent rapidement houleux, lisons-nous dans l'étude qu'à l'époque M. Roger-Picard consacra à la question. A Lille surtout « tour à tour, ouvriers et patrons critiquaient la façon dont le nombre indice avait été établi. Lorsqu'il baissait, les ouvriers se fâchaient, prétendaient être trompés et refusaient les diminutions de salaires. Il en était de même dans l'autre sens pour les patrons, qui assuraient qu'ils allaient être ruinés, si on les obligeait à une hausse proportionnelle des salaires ».

Mais l'application du système soulève bien d'autres difficultés pratiques que signale encore M. Roger-Picard. Ainsi, en Grande-Bretagne, les prix haussant, l'échelle mobile voulait que les salaires haussent aussi. Mais si la hausse était possible dans les industries dont les prix de vente avaient

monté ou qui étaient prospères, il n'en était pas de même pour d'autres, telle l'industrie du charbon qui était en triste situation et incapable de supporter une hausse des salaires des mineurs. Ceux-ci étaient alors désavantagés par l'échelle mobile. Le gouvernement fut contraint de leur donner, en 1926, un complément de salaires.

Ce n'est pas seulement dans la pratique que « l'échelle mobile » rencontre des difficultés. Il faut se demander dans quelle mesure elle répond à une conception économique juste.

1° *En période de hausse des prix* : si les salaires étaient insuffisants au départ (et le marxisme considère qu'ils sont forcément insuffisants puisqu'ils n'accordent jamais à l'ouvrier ou à la collectivité, l'intégralité de la richesse produite), l'échelle mobile n'empêchera pas le déséquilibre de se produire entre consommation et production. Si au départ le salaire était égal à 1 et le montant tiré des ventes égal à 3, si les prix ayant doublé, c'est-à-dire si le montant tiré des ventes est égal à 6 et que l'on applique le coefficient 2 au salaire, c'est-à-dire si le salaire s'élève alors à 2, il y aura bien eu parallélisme mais la capacité relative d'achat du salaire aura baissé — l'écart de 2 sera devenu 4.

Cependant le salarié aura encore avantage au fonctionnement de l'échelle mobile, parce que sans elle le salaire serait resté 1.

Ainsi l'échelle mobile empêche le déséquilibre de s'aggraver et la crise d'être plus rapide, violente et longue. Mais elle ne la retarde ni ne l'atténue.

2° *En période de baisse des prix* : l'application de l'échelle mobile aggravera la crise, car si celle-ci est causée par l'insuffisance de pouvoir d'achat des masses, il serait bon que les salaires restent stables pendant que les prix baissent, et en tout cas le fonctionnement automatique de l'échelle mobile supprimant la viscosité des salaires précipitera la crise, qui aurait pu être atténuée par le retard naturel de la baisse des salaires sur ceux des prix.

Ainsi tout au plus l'échelle mobile peut-elle empêcher, lorsque les prix haussent, une aggravation de l'insuffisance chronique du pouvoir d'achat des salariés.

Au reste, elle ne fonctionnera jamais dans un sens comme dans l'autre, que si la partie au profit de laquelle elle jouerait est capable d'imposer ses volontés, et le maintien de la législation à l'autre.

Il est d'ailleurs de même en toute matière où les intérêts des employeurs et des employés s'affrontent.

Seule la loi de l'offre et de la demande joue. Que l'on ne dise pas que la législation industrielle la modifie arbitrairement. Elle ne fait qu'enregistrer, à un moment donné, un rapport de forces entre employeurs et employés, et elle sera modifiée dès que ce rapport de forces (qui ne comprend pas seulement des forces matérielles, mais aussi morales, des habitudes et traditions, etc...) aura été modifié lui-même.

Vu :

Le Doyen de la Faculté de Droit,
Edgard ALLIX.

Vu :

Le Président de la thèse,
William OUALID.

Vu et permis d'imprimer :

Le Recteur de l'Académie de Paris,
S. CHARLETY.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages généraux

- Karl Marx.** — *Travail salarié et Capital, Salaires, prix et profits*, Paris, Editions sociales internationales, 1931.
- Malthus.** — *Essai sur le principe de population*, Paris, Guillaumin, 1847.
- Smith A.** — *Richesse des Nations*, Londres, traduction française de 1788.
- Ricardo.** — *Principes d'économie politique*, Paris, Guillaumin, 1848.
- Gide et Rist.** — *Histoire des doctrines économiques*, Paris, Sirey, 1926.

Ouvrages spéciaux

- Halbwachs.** — *La classe ouvrière et les niveaux de vie*, Paris, Alcan, 1912.
- *L'évolution des besoins dans la classe ouvrière*, Paris, Alcan, 1933.
- Simiand.** — *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, Paris, Alcan, 1932.
- Roosevelt.** — *Looking forward*, New-York, The John Day Cy, s. d.
- *On our way*, New-York, The John Day Cy, 1934.
- Stuart Chase.** — *Technocracy, an interpretation*, New-York, The John Day Cy, 1933.
- Laidler H.-W.** — *How America lives*, League for industrial democracy, 1934.
- Ford.** — *Le progrès*, Paris, Payot, 1930.
- Mikol D.** — *Prosperité américaine et fordisme*, Paris, 17, rue de la Sorbonne, Groupe d'études anglaises.
- Dubreuil.** — *Standards et nouveaux standards*, Paris, Grasset 1931.
- Duboin.** — *La grande révolution qui vient*, Paris, Les éditions nouvelles, s. d.

- Chevalier.** — *La question des salaires, rationalisation, crise*, Paris, Alcan, 1932.
- Roger-Picard.** — *Le salaire et ses compléments*, Paris, Rivière, 1927.
- *Le salaire en fonction des conditions économiques*, Conférences, 1926.
- Lescure.** — *Les crises générales et périodiques*, Paris, Loviton, 1932.
- Ouàlid (W.).** — *Revue d'économie politique*, janvier-février 1935.

Revue, études, etc...

- Recent Economic changes*, 1929, principalement l'enquête de Wolman sur « Labor » et « Consumption and the Standard of Living », principalement l'enquête de R. S. Lynd, sur « The People as consumers » et celle de L. Wolman et G. Peck sur « Labor Groups in the social structural ».
- Recent social Trends*, Macgraw Hill Book Cy., 1933.
- S. D. N.** — *Revue de la situation économique mondiale*, 3 années jusqu'en juillet 1934.
- B. I. T.** — *La reconstruction économique et sociale aux Etats-Unis.*
- *L'année sociale.*
- *La Revue internationale du travail*, principalement juin 1932, sur « le pouvoir d'achat et la consommation des ouvriers belges à diverses époques ». — août 1934 : enquête finlandaise sur les budgets ouvriers. — décembre 1934 : enquête sur les budgets des ouvriers des rives de la Mersey. — mars 1935 : enquête tchécoslovaque sur les budgets ouvriers.
- Egalement, décembre 1934 sur « l'assurance-chômage et la stabilité des salaires en Grande-Bretagne ».
- Egalement, juillet 1934 sur : « la dépression et ses causes », par Bonnatian. « L'enquête belge sur les budgets familiaux. »
- Egalement, mars 1933, sur « le progrès technique et le chômage », par Bonnatian.
- Rapport F. Maurette : *Aspects sociaux et développement industriel au Japon.*
- Rapport Butler : *Les problèmes du chômage aux Etats-Unis.*
- De nombreuses *Revue économiques* et la page économique du journal *Le Peuple*, paraissant le samedi.

TABLE DES MATIERES

	Pages
Introduction	1
Le pouvoir d'achat des masses salariées, clé du problème économique	1
Première partie : Les doctrines	15
a) L'économie de disette	17
b) L'économie d'abondance.	40
Deuxième partie : L'expérience	65
a) La réalité ouvrière	67
b) Expériences restrictives, grande pénitence, déflation des salaires	82
c) La prétendue expérience de « Hauts salaires » aux Etats-Unis avant 1929.	102
d) Expérience type de l'élévation des salaires en régime capitaliste : L'expérience Roosevelt.	112
e) L'exemple britannique de l'atténuation de la crise par le soutien du pouvoir d'achat des salariés	132
Conclusion	141
<i>Annexe</i> : La question de l'échelle mobile	157

Bordeaux. — Imprimerie J. BIÈRE, 18, rue du Peugue. — 1935
